

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

О. О. Гаврись, Р. Г. Майстро, М. О. Гаврись, М. А. Усов

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Текст лекцій для студентів усіх форм навчання спеціальностей
051 «Економіка» та 075 «Маркетинг»

Затверджено
редакційно-видавничою
радою університету,
протокол № 2 від 17.05.2019 р.

Харків
НТУ «ХПІ»
2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

О. О. Гаврись, Р. Г. Майстро, М. О. Гаврись, М. А. Усов

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Текст лекцій для студентів усіх форм навчання спеціальностей
051 «Економіка» та 075 «Маркетинг»

Харків
НТУ «ХПІ»
2019

УДК 658 (076.6)
Е 45

Рецензенти:

С. О. Васильцова, к-т екон. наук, доц. кафедри економіки і маркетингу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»;

С. В. Майстро, к-т екон. наук, д-р держ. упр., проф., зав. кафедри публічного адміністрування у сфері цивільного захисту Національного університету цивільного захисту України

Текст лекцій включає: перелік тем лекцій згідно з робочою та навчальною програмами, детальний виклад теоретичного матеріалу курсу, питання для самоперевірки знань за темами, теми рефератів для самостійного опрацювання та список джерел літератури, що можуть бути використані при самостійному вивченні курсу.

Текст лекцій призначено для студентів спеціальностей 051 «Економіка» та 075 «Маркетинг» денної та заочної форми навчання.

Гаврись О. О.

Е 45 Економіка підприємства : текст лекцій для студентів усіх форм навчання спеціальностей 051 «Економіка» та 075 «Маркетинг» / уклад. Гаврись О. О., Майстро Р. Г., Гаврись М. О., Усов М. А. — Харків : НТУ «ХП», 2019. — 133 с.

Лл. 10. Табл. 6. Бібліогр. назв. 19

328 УДК 658 (076.6)

© Колектив авторів, 2019

© Гаврись О.О., Майстро Р.Г., Гаврись М. О., Усов М. А., 2019

© НТУ «ХП», 2018

ВСТУП

Підприємство розглядають як організаційно відокремлену, економічно самостійну одиницю виробничої сфери національної економіки, що спеціалізується на виготовленні продукції, наданні послуг або виконанні робіт [1]. У Господарському Кодексі України відображена сутність підприємства як організаційної форми господарювання – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Кодексом та іншими законами [2].

В сучасних умовах українські підприємства вимушені здійснювати господарську діяльність в умовах, що характеризуються високим ступенем невизначеності, а отже, роль економічних знань стосовно специфіки діяльності підприємства суттєво зростає. «Економіка підприємства» є однією з провідних прикладних дисциплін, що забезпечують економічну підготовку фахівців для різних галузей і сфер діяльності.

Виробництво матеріальних благ і послуг в ринковій економіці здійснюється за допомогою підприємницької діяльності на підприємствах, тому об'єктом дослідження «Економіки підприємства» є власне підприємство, на якому здійснюється підприємницька діяльність.

«Економіка підприємства» є самостійною економічною дисципліною, предметом вивчення якої є діяльність підприємства, процес розробки і прийняття господарських рішень, вивчення економічної системи підприємства за допомогою економічних показників, які дають змогу оцінити умови ро-

боти підприємства і розробити заходи щодо підвищення ефективності виробництва.

Мета курсу «Економіка підприємства» – формування у студентів сучасного економічного мислення і надання знань з основних розділів прикладної економіки, а саме про базові поняття господарсько-фінансової діяльності підприємства та систему показників, що її характеризують. Студенти повинні навчитись самостійно мислити, приймати управлінські рішення, виконувати економічні розрахунки для аналізу ефективності здійснення господарської діяльності суб'єктів господарювання (підприємств).

Завдання курсу – вивчення функцій та цілей підприємства як первинної ланки народногосподарського комплексу держави, сучасних методів господарювання та процесів функціонування підприємств; аналіз ресурсів і факторів виробництва, методів оцінки ефективності їхнього використання; опанування вміннями для здатності аналізувати результати діяльності підприємства.

Структура дисципліни побудована за принципом виділення відносно самостійних, логічно взаємопов'язаних розділів, які являють матеріал від загального уявлення про підприємство як елемент національної економіки до вивчення ресурсів підприємства, оцінки ефективності їх використання, формування витрат і результатів діяльності підприємства тощо.

Оскільки загальний обсяг аудиторних лекційних занять становить 32 години (16 пар), деякі теми частково повинні вивчатися самостійно. В даному тексті лекцій за темами курсу запропоновано:

- 1) конспективний виклад теоретичного матеріалу курсу «Економіка підприємства» за темами;
- 2) питання для самоперевірки знань до кожної теми;
- 3) теми рефератів для самостійного опрацювання.

Теми лекцій згідно з навчальною та робочою програмами наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Структура тексту лекцій

№ заняття	Тема заняття	Кількість аудиторних годин
1,2	Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	4
3	Тема 2. Виробнича програма підприємства	2
4	Тема 3. Виробнича потужність підприємства	2
5, 6	Тема 4. Основні засоби підприємства	4
7	Тема 5. Оборотні засоби та оборотні фонди	2
8	Тема 6. Кадри та продуктивність праці	2
9	Тема 7. Оплата праці на підприємстві	2
10	Тема 8. Витрати та собівартість продукції	2
11	Тема 9. Ціни та ціноутворення на продукцію підприємства	2
12	Тема 10. Дохід, прибуток та рентабельність	2
13	Тема 11. Фінансовий стан та ефективність діяльності підприємства	2
14	Тема 12. Інвестиції підприємства	2
15	Тема 13 Інноваційна діяльність підприємства.	2
16	Тема 14 Реструктуризація та банкрутство підприємства	2
Усього		32

Тема 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

- 1. Сутність, мета і предмет навчальної дисципліни «Економіка підприємства»*
- 2. Види підприємств та їх характеристика*
- 3. Мета і завдання виробничої діяльності підприємства*
- 4. Утворення суб'єкта господарювання*

1.1 Сутність, мета і предмет навчальної дисципліни «Економіка підприємства»

Економіка – термін грецького походження, що дослівно означає мистецтво ведення господарства.

У класичному розумінні економіка – це наука про те, як суспільство використовує певні обмежені ресурси для виробництва та розподілу корисних продуктів. Економіка – це сукупність законів, правил і засобів ведення господарства. Вона є фундаментом, на якому базуються всі компоненти системи життєзабезпечення людей. В цьому значенні економіка є об'єктом вивчення політекономії.

Економіку також можна розглядати як господарство окремого регіону, країни в цілому. В цьому випадку вона є об'єктом дослідження територіального розміщення продуктивних сил.

Однак для конкретної людини важливими є предмети повсякденного споживання і тривалого використання, продукти харчування тощо, необхідні для її життєзабезпечення; для підприємств, фірм, організацій та установ – засоби праці, виробничі ресурси та ін., які створюються на підприємствах промисловості, сільського господарства, зв'язку, будівництва тощо.

Тому «центр ваги» суспільної економічної діяльності зміщується до основної ланки економіки – підприємства. Саме на його рівні створюється

необхідна суспільству продукція, надаються послуги, виконуються певні роботи. Знання економіки підприємства – необхідна умова розуміння суспільних соціально-економічних процесів та вирішення нагальних господарських завдань.

Економіку підприємства можна сформулювати як науку про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах. Економіка підприємства – це сукупність економічних процесів, які здійснюються на підприємстві при використанні ресурсів для задоволення матеріальних потреб відповідно до матеріальних можливостей учасників господарської діяльності.

Об'єкт дослідження дисципліни – виробничі відносини й економічні закони та закономірності, що виникають і діють лише в окремих підприємствах і враховують особливості виробництва конкретного підприємства. Цією конкретикою вона відрізняється і від мікроекономіки, яка вивчає і досліджує діяльність окремих економічних суб'єктів усіх галузей народного господарства.

Предмет економіки підприємства – вивчення комплексу питань керівництва господарською діяльністю підприємства, методів раціонального поєднання усіх елементів виробничого процесу з метою найефективнішого їх використання.

Під господарською діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяль-

ність може здійснюватися і без мети одержання прибутку – некомерційна господарська діяльність.

1.2 Види підприємств та їх характеристика

На всіх етапах розвитку ринкової економіки основною ланкою народного господарства є підприємство. Саме на підприємстві здійснюється виробництво продукції, надаються різного роду послуги, виникає безпосередній зв'язок працівника з засобами виробництва.

Підприємство самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається продукцією, що випускається, прибутком, що залишався після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг у цілях задоволення суспільних потреб і отримання прибутку.

Якщо законом не встановлено інше, підприємство діє на основі статуту.

Підприємство є юридичною особою, що має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку з власним найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Головними рисами, що визначають сутність підприємства є такі:

1) підприємство – це самостійна основна ланка народного господарства;

2) підприємство – це відокремлена спеціалізована господарча одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, який за допомогою засобів виробництва, що є в його розпорядженні, виготовляє необхідну споживчу продукцію, виконує роботи, надає послуги;

3) підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до діючого законодавства для виробництва продукції та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку;

4) підприємство – це юридична особа, яка відповідає певним ознакам, що встановлені діючим законодавством країни, на території якої вона зареєстрована.

Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Правове забезпечення діяльності підприємств визначається законами України, постановами Верхової Ради України, Указами президента, розпорядженнями відповідних галузевих міністерств та відомств (Мінекономіки України, Кабінету Міністрів України, Державної податкової адміністрації України тощо). Закони України об'єднані у Господарський кодекс України, який регламентує: можливі форми підприємницької діяльності та суб'єкти господарювання; основні засади господарської діяльності підприємств; майнову основу господарювання; господарські зобов'язання; відповідальність за правопорушення у сфері господарювання; особливості правового регулювання в окремих галузях господарювання; зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання та спеціальні режими господарювання. На рівні підприємства – установчі документи.

Формування ринкової структури економіки України привело до появи різноманітних форм сучасних підприємств, які функціонують у розвинених країнах, їх можна класифікувати за різними критеріями, найпоширенішими з яких є форма власності, розмір, сфера діяльності.

При здійсненні будь-якого виду діяльності суб'єктом господарювання на ринку великого значення набувають такі його ознаки, як форма власності, правовий статус і обрана сфера господарювання, галузева належність,

розмір, а також мета і характер діяльності з урахуванням територіальної цілісності. Класифікація підприємств за різними ознаками подана в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Класифікація підприємств за рядом ознак

Ознака	Види підприємств
Мета і характер діяльності	Комерційні та некомерційні
Форма власності	Державні, приватні, колективні, комунальні
Належність капіталу	Національні, іноземні, спільні
Правовий статус	Одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства
Галузево-функціональний вид діяльності	Промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгівельні і ін.
Чисельність працівників, обсяг валової продукції	Великі, середні, малі
Територіальне підпорядкування	Головні, дочірні, асоційовані
Структура виробництва	Вузькопрофільні, багатoproфільні, комбіновані
Спосіб утворення та формування статутного фонду	Унітарні та корпоративні

Специфічні особливості функціонування підприємства значною мірою визначаються його належністю до певного виду відповідно до низки класифікаційних ознак.

1.3 Мета і завдання виробничої діяльності підприємства

На підприємстві здійснюється виробництво продукції, відбувається безпосередній зв'язок робітника із засобами виробництва. Підприємство самостійно розпоряджається своєю продукцією, одержаним прибутком, що залишається в його розпорядженні після оплати податків і інших обов'язкових платежів.

В умовах ринкових економічних відносин основною фігурою на підприємстві виступає підприємець. Статус підприємця (бізнесмена) набуваєть-

ся шляхом державної реєстрації підприємства. При цьому суб'єктом підприємницької діяльності може бути як окремий громадянин, так і об'єднання громадян.

Підприємство – самостійна відособлена виробничо-господарська одиниця (господарюючий суб'єкт) у системі суспільного розподілу праці; основна форма організації виробничо-господарської діяльності в сучасній економіці. Воно створюється для виробництва і реалізації продукції (товару), виконання робіт, надання послуг з метою задовільнення суспільних потреб і одержання прибутку, має права юридичної особи, незалежно від форм власності на засоби виробництва й інше майно, діє на принципах господарського розрахунку і не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Підприємство самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається продукцією, що випускається, отриманим прибутком, що залишився в його розпорядженні після сплати податків і інших обов'язкових платежів. Його головна задача – задовільнення суспільних потреб у продукції (роботах, послугах) і реалізація на основі отриманого прибутку економічних і соціальних інтересів трудового колективу і власника майна.

Цільова функція підприємства – максимізація доходу (прибутку), є його довгостроковою метою, для якої воно може в деяких випадках на короткий строк прагнути до росту обсягу виробництва, дотримуючи певної ринкової тактики чи навіть тимчасово скорочувати виробництво.

Підприємство вважається створеним і здобуває права юридичної особи з дня його державної реєстрації, здійснюваної як правило, за місцем перебування у виконавчому комітеті відповідної Ради народних депутатів, якщо інше не передбачено чинним законодавством.

Приступаючи до створення підприємства, будь-який підприємець чи група підприємців повинні мати перед собою мету, підкріплену системою постійного одержання замовлень на свою продукцію чи послуги. Намічува-

ний випуск продукції чи надання послуг має бути матеріально забезпечений.

Важливою рисою будь-якого підприємця сучасного підприємства є здатність гнучко реагувати на зміну ситуації. Для цього треба бути компетентним в обраній сфері діяльності, мати необхідні риси характеру: цілеспрямованість, завзятість, готовність до невдач, здатність вчитися і робити висновки зі своїх помилок; вміти підібрати надійних партнерів. Треба бути готовим до конкурентної боротьби. Необхідно чітко організувати маркетинг, вміти підтримувати неформальні зв'язки, а на більш пізніх етапах офіційні відносини як з постачальниками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що комплектують вироби, так і зі споживачами продукції, із замовниками.

Цілі підприємства – це визначення якісних і кількісних характеристик функціонування підприємства, до досягнення яких воно прагне.

Найважливіші цілі виробничого підприємства:

- 1) одержання прибутку;
- 2) забезпечення споживачів продукцією згідно з ринковим попитом;
- 3) своєчасна виплата заробітної плати;
- 4) створення робочих місць;
- 5) охорона довкілля;
- 6) створення для працівників належних і безпечних умов праці;
- 7) створення можливостей для професійного зростання.

Надзвичайно важливою є соціальна роль підприємств, оскільки там формуються трудові навички людей, підвищується їх кваліфікація, виховується організаційна культура (дисциплінованість, відповідальність за доручену справу, колективізм та ін.), відбувається реалізація здібностей працівників. Підприємства беруть на себе функцію задоволення значної частки соціальних потреб своїх працівників (часткове забезпечення житлом, без-

платними або пільговими путівками, створення мережі дошкільних закладів для дітей своїх працівників тощо).

Підприємства відіграють вирішальну роль у формуванні державного і місцевих бюджетів, оскільки є об'єктом оподаткування. Тому держава, місцеві органи влади заінтересовані в ефективній роботі підприємств, зростанні прибутків, створюючи для цього через законодавчі акти необхідні умови.

1.4 Утворення суб'єкта господарювання

Суб'єкт господарювання – господарська організація, яка може бути утворена за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і фізичних осіб шляхом заснування нової господарської організації, злиття, приєднання, виділу, поділу, перетворення діючої (діючих) господарської організації (господарських організацій) з додержанням вимог законодавства.

Суб'єкти господарювання можуть утворюватися шляхом примусового поділу (виділу) діючого суб'єкта господарювання за розпорядженням антимонопольних органів відповідно до антимонопольно-конкурентного законодавства України.

Створення суб'єктів господарювання здійснюється з додержанням вимог антимонопольно-конкурентного законодавства.

Суб'єкт господарювання може створюватися та діяти на підставі модельного статуту, затвердженого Кабінетом Міністрів України, що після його прийняття учасниками стає установчим документом.

Якщо суб'єкт господарювання створюється та діє на підставі модельного статуту, в рішенні про його створення, яке підписується усіма засновниками, зазначають відомості про його найменування, мету і предмет господарської діяльності, а також інформацію про провадження діяльності на

основі модельного статуту.

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, – статут (положення) суб'єкта господарювання.

В установчих документах повинні бути зазначені: найменування суб'єкта господарювання, мета і предмет господарської діяльності, склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень, порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків, умови його реорганізації та ліквідації, якщо інше не передбачено законом.

У засновницькому договорі засновники зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участь в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону.

Статут суб'єкта господарювання повинен містити відомості про його найменування, мету і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного капіталу та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, про органи управління і контролю, їх компетенцію, про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання, а також інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання, передбачені законодавством. Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Положенням визначається господарська компетенція органів державної влади, органів місцевого самоврядування чи інших суб'єктів у випадках, визначених законом.

Статут (положення) затверджується власником майна (засновником)

суб'єкта господарювання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до закону.

Суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації як юридична особа чи фізична особа-підприємець у порядку, визначеному законом.

Відкриття суб'єктом господарювання філій (відділень), представництв без створення юридичної особи не потребує їх державної реєстрації.

Відомості про відокремлені підрозділи суб'єктів господарювання зазначаються до її реєстраційної справи та включаються до Єдиного державного реєстру в порядку, визначеному законом.

Для того щоб провести державну реєстрацію юридичної особи, потрібно звернутися до державного реєстратора за місцезнаходженням майбутньої юридичної особи.

Державна реєстрація підприємства здійснюється за принципом екстериторіальності, який означає, що реєстрація (звернення до державного реєстратора) може проводитися незалежно від місця знаходження юридичної чи фізичної особи в межах адміністративної області, крім державної реєстрації на підставі документів, поданих в електронній формі, що проводиться незалежно від місця знаходження юридичної чи фізичної особи в межах України.

Державним реєстратором юридичної особи або фізичної особи – підприємця чи громадського формування – може бути нотаріус або особа, що перебуває з суб'єктом державної реєстрації у трудових відносинах. В свою чергу, крім нотаріуса, іншими суб'єктами державної реєстрації залежно від компетенції, є Мініюст і його територіальні органи в областях, виконавчі органи сільських, селищних та міських рад, акредитовані суб'єкти (переважно це ЦНАПи – центри надання адміністративних послуг).

Для проведення державної реєстрації юридичної особи засновник (засновники) або уповноважена ними особа повинні особисто подати держав-

ному реєстратору (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) такі документи:

- заповнену реєстраційну картку на проведення державної реєстрації юридичної особи;

- примірник оригіналу (ксерокопію, нотаріально засвідчену копію) рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом;

- два примірники установчих документів, індивідуальний статут, або вказати в реєстраційній карті, що підприємство діє на підставі модельного статуту, при цьому підписи фізичних осіб на установчих документах не обов'язково завіряти нотаріально);

- документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи (за реєстрацію підприємств збір не здійснюється, а існує лише для окремих видів юридичних осіб або за вчинення певних реєстраційних дій);

- інформацію з документами, що підтверджують структуру власності засновників – юридичних осіб, яка дає змогу встановити фізичних осіб – власників істотної участі (більше 10 %) цих юридичних осіб.

У випадках, що передбачені законом, крім документів, які передбачені частиною першою цієї статті, додатково подається (надсилається) копія рішення органів Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України про надання дозволу на узгоджені дії або на концентрацію суб'єктів господарювання.

У разі державної реєстрації фермерського господарства крім документів, які передбачені частиною першою цієї статті, додатково подається копія Державного акта на право приватної власності засновника на землю або копія Державного акта на право постійного користування землею засновником, або нотаріально посвідчена копія договору про право користування

землею засновником, зокрема на умовах оренди.

У разі державної реєстрації юридичної особи, засновником (засновниками) якої є іноземна юридична особа, крім документів, які передбачені частиною першою цієї статті, додатково подається документ про підтвердження реєстрації іноземної особи в країні, її місцезнаходження, зокрема витяг із торговельного, банківського або судового реєстру, який відповідає вимогам законодавства.

Щодо реєстрації юридичних осіб і фізичних осіб підприємців реєстратор має 24 години для внесення запису в Єдиний державний реєстр про проведення державної реєстрації юридичної особи з дня надходження документів. Дата внесення до Єдиного державного реєстру запису про проведення державної реєстрації юридичної особи і є датою державної реєстрації юридичної особи.

Не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації юридичної особи державним реєстратором видається (надсилається рекомендованим листом) засновнику або уповноваженій ним особі один примірник оригіналу установчих документів з відміткою державного реєстратора про проведення державної реєстрації юридичної особи та виписка з Єдиного державного реєстру. Законодавством також передбачена можливість електронної реєстрації підприємств.

Наступною стадією можуть бути так звані післяреєстраційні процедури. До них належать:

- Реєстрація у Державній фіскальній службі (взяття на облік як платника податків здійснюється автоматично через ЄДР).
- Реєстрація платником ПДВ і/або платником Єдиного податку (за бажанням або за необхідності заява може подаватися через Державного реєстратора або безпосередньо в територіальний орган ДФС).
- Реєстрація платником єдиного соціального внеску (взяття на облік

як платника ЄСВ здійснюється автоматично через ЄДР).

- Виготовлення печатки (за необхідності, оскільки печатка для юридичних осіб приватного права не є обов'язковою).

При проведенні реєстрації юридичної особи державний реєстратор у день державної реєстрації передає відповідним органам статистики, державної податкової служби, пенсійного фонду України відомості щодо реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи.

Запитання для самоперевірки

1. В чому полягають мета і завдання дисципліни «Економіка підприємства»?
2. Надайте характеристику підприємства як первинної ланки народного господарства.
3. Якими законодавчими актами регулюється господарська діяльність підприємств?
4. Визначте найважливіші напрями діяльності підприємства в сучасних умовах.
5. Що являє собою зовнішнє середовище підприємства?
6. За якими ознаками класифікують підприємства?
7. Які основні функції та цілі підприємства?
8. Назвіть основні етапи утворення та реєстрації підприємства.

Тема 2. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

- 1. Сутність поняття виробнича програма підприємства. Мета її складання*
- 2. Показники виробничої програми*
- 3. Обґрунтування виробничої програми*

2.1 Сутність поняття виробнича програма підприємства. Мета її складання

Найважливішим розділом плану господарської діяльності та розвитку будь-якого підприємства є його виробнича програма, або план виробництва продукції, тобто конкретна сукупність завдань щодо обсягу виробництва продукції визначеної номенклатури та асортименту, а також належної якості на певний календарний період.

Отже, *виробнича програма* підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань з виробництва і реалізації продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Виробнича програма підприємства – це система планових показників, що визначають виробничі завдання з випуску продукції, а саме:

- обсяг випуску;
- номенклатура;
- асортимент;
- якісні показники продукції;
- ритмічність виробництва.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції. Асортимент – це різновидність виробів у межах даної номенклатури, які відрізняються техніко-економічними параметрами.

Задачі розроблення виробничої програми на підприємстві є такими:

- 1) найбільш повне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства;
- 2) забезпечення стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і у натуральних показниках;
- 3) формування номенклатури та асортименту, підвищення якості продукції з урахуванням попиту та дій конкурентів.

2.2 Показники виробничої програми

План виробництва – це система різноманітних показників, які різнобічно характеризують виробництво, виробничий процес та їхні складові. Вся номенклатура планових показників виробничої програми може бути поділена на дві головні групи:

- 1) якісні (сортність, марка, частка продукції, що відповідає світовим стандартам тощо);
- 2) кількісні, а саме:
 - натуральні показники;
 - трудові показники – використовуються для оцінки трудомісткості продукції;
 - вартісні показники – необхідні для узагальненої оцінки обсягів діяльності підприємства, для співставлення витрат та отриманого прибутку, оцінки ефективності діяльності підприємства.

Найважливішими кількісними показниками є об'ємні параметри, що характеризують кількість або обсяг продукції, яка випускається.

Виробнича програма може вимірюватися в натуральних, умовно-натуральних одиницях (застосовуються при зіставленні однорідної продукції, наприклад, в електропромисловості випуск свинцевих акумуляторів планується в 1000 т свинцю) та у вартісному виразі.

В економічних розрахунках надають перевагу вартісним показникам, оскільки практично не існує підприємств, які б випускали продукцію лише одного найменування, а звести всі ці вироби разом можливо лише через використання вартісних показників.

Розглянемо вартісні показники виробничої програми більш ретельно, бо саме вони є універсальними показниками в системі оцінки обсягів виробництва. До них належать такі:

- реалізована продукція – РП;
- товарна продукція – ТП;
- валова продукція – ВП;
- нормативно-чиста продукція – НЧП;
- умовно-чиста продукція – УЧП;
- валовий оборот – ВО;
- внутрішньозаводський оборот – ВЗО.

Далі представлені формули для розрахунку основних показників.

Традиційно основним об'ємним показником вважається *обсяг реалізованої продукції*, який включає вартість усіх готових виробів, відвантажених споживачам і оплачених ними за розрахунковий період.

Обсяг реалізованої продукції розраховується на основі діючих цін без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок (для продукції, яка експортується, – без експортних тарифів). Реалізована продукція, яка включає роботи і послуги промислового характеру, напівфабрикати власного виробництва визначається на підставі заводських договірних цін і тарифів. Обсяг реалізованої продукції (РП) за планом визначається за формулою

$$РП = Р_{\text{гот}} + Р_{\text{н/ф.вл}} + Р_{\text{посл}} + (НР_{\text{поч}} - НР_{\text{кін}}), \quad (2.1)$$

де $P_{\text{гот}}$ – вартість реалізованої продукції, що призначена для поставки та підлягає оплаті в плановому періоді; $P_{\text{н/ф.вл}}$ – напівфабрикати власного виготовлення для реалізації на сторону; $P_{\text{посл}}$ – роботи та послуги, промислового (непромислового) характеру, що призначені для реалізації на сторону; $(\text{НР}_{\text{кін}} - \text{НР}_{\text{поч}})$ – зміна залишків нереалізованої продукції протягом планового періоду; $\text{НР}_{\text{кін}}$, $\text{НР}_{\text{поч}}$ – залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду.

Товарна продукція – це повністю виготовлена продукція, що відповідає стандартам, прийнята та упакована і підготовлена до реалізації

$$\text{ТП} = T_{\text{гот}} + T_{\text{н/ф.вл. ст}} + T_{\text{посл}}, \quad (2.2)$$

де $T_{\text{гот}}$ – вартість готової продукції; $T_{\text{н/ф.вл. ст}}$ – напівфабрикати власного виготовлення для реалізації на сторону; $T_{\text{посл}}$ – роботи та послуги, промислового та непромислового характеру, що призначені для реалізації на сторону.

Також у товарну продукцію включають капітальний ремонт свого підприємства, капітальне будівництво для непромислових господарств власного підприємства в плановому періоді, продукти програмного забезпечення, конструкторсько-технологічну документацію та ін.

Вартість *готової продукції* розраховується за формулою

$$T_{\text{гот}} = \sum_{i=1}^{i=m} N_i \cdot \Pi_i, \quad (2.3)$$

де N_i – випуск продукції i -того виду в натуральних одиницях; Π_i – оптова ціна одиниці виробу; m – кількість видів продукції на підприємстві.

Виходячи з сутності понять товарної та реалізованої продукції, *обсяг реалізованої продукції* можна виразити також у вигляді формули

$$\text{РП} = \text{ТП} + (\text{НР}_{\text{поч}} - \text{НР}_{\text{кін}}). \quad (2.4)$$

Валова продукція відрізняється від товарної на величину зміни залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду. Зміна залишків незавершеного виробництва враховується тільки на підприємствах з тривалим (не менше двох місяців) виробничим циклом і на підприємствах, де незавершене виробництво велике за обсягом та може різко змінюватися в часі. В машинобудуванні враховується також зміна залишків інструментів.

Валова продукція розраховується в діючих порівнянних цінах, тобто незмінних на певну дату цінах підприємства. За допомогою цього показника визначають динаміку загального обсягу виробництва, фондівдачі й інших показників ефективності виробництва. Валова продукція – це вся продукція у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності, згідно з формулою

$$ВП = ТП + (НЗВ_{\text{кін}} - НЗВ_{\text{поч}}), \quad (2.5)$$

де $(НЗВ_{\text{кін}} - НЗВ_{\text{поч}})$ – приріст величини незавершеного виробництва за плановий період; $НЗВ_{\text{кін}}$, $НЗВ_{\text{поч}}$ – незавершене виробництво на кінець і початок періоду, що розглядається.

Незавершене виробництво (НЗВ) – незакінчена продукція, що ще знаходиться у процесі виробництва: заготовки, деталі, напівфабрикати, що знаходяться на робочих місцях, контролі, транспортуванні, на складах у запасі, а також продукція, не прийнята відділом технічного контролю і не здана на склад готових виробів.

НЗВ обліковується за собівартістю. Для перерахунку залишків незавершеного виробництва в оптові (гуртові) ціни, використовуються два способи:

1) за ступенем готовності незавершеного виробництва на основі співвідношення трудомісткості виконаних робіт і трудомісткості готового виробу;

2) за коефіцієнтами, які характеризують співвідношення вартості готових у оптових (гуртових) цінах і фактичній собівартості тих самих виробів. Очікувані залишки незавершеного виробництва на початок планового року в цехах визначають за звітними даними на основі інвентаризації.

Величина *незавершеного виробництва* у вартісному вираженні визначається за формулою

$$\text{НЗВ} = \frac{N \cdot C \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{н.в.}}}{D}, \quad (2.6)$$

де C – собівартість одного виробу; $T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення одного виробу; $K_{\text{н.в.}}$ – коефіцієнт наростання витрат (характеризує ступінь готовності виробів); $T_{\text{д}}$ – тривалість розрахункового періоду.

Коефіцієнт наростання витрат визначається за формулами:

$$K_{\text{н.в.}} = \frac{C_o + 0,5C_{\text{пот}}}{C_o + C_{\text{пот}}}. \quad (2.7)$$

$$K_{\text{н.в.}} = \gamma_{\text{мат}} \cdot 0,5 \cdot (1 - \gamma_{\text{мат}}) = 0,5 \cdot (\gamma_{\text{мат}} + 1), \quad (2.8)$$

де C_o – одноразові витрати на початку циклу виготовлення продукції; $C_{\text{п}}$ – поточні витрати на виготовлення продукції; $\gamma_{\text{мат}}$ – питома вага матеріальних витрат у собівартості виробу, вона розраховується за формулою

$$\gamma_{\text{мат}} = \frac{B_{\text{мат}}}{C_{\text{вир}}}, \quad (2.9)$$

де $B_{\text{мат}}$ – матеріальні витрати; $C_{\text{вир}}$ – виробнича собівартість.

Чиста (нормативно-чиста) продукція відображає новостворену вартість і може відповідати вкладу даного підприємства в національний дохід країни при збігу цін на суспільно необхідні витрати праці.

Чиста продукція – це новостворена працею працівників даного підприємства вартість. Цей показник найкращим чином дозволяє визначити реальний внесок даного підприємства (об'єднання) в суспільне виробництво.

Чиста продукція являє собою частину товарної продукції відповідної новоствореної вартості. Вона є розрахунковою величиною. Для її визначення необхідно знати обсяг товарної продукції за певний період і вартість матеріальних витрат, включаючи амортизацію, за той же період. Величина матеріальних витрат виключається з вартості товарної продукції.

Нормативно-чиста продукція – це аналітичний показник, що визначається за формулою

$$\text{НЧП} = T_{\Sigma} - B_{\text{мат}} - A, \quad (2.10)$$

де A – сумарні амортизаційні відрахування основних фондів за відповідний період.

Товарна продукція та матеріальні витрати визначаються в діючих оптових цінах на момент складання плану.

Умовно-чиста продукція – показник виробничої програми, який визначається підсумовуванням обсягу чистої продукції (новоствореної вартості) та амортизаційних відрахувань.

Умовно-чиста продукція розраховується згідно з формулою

$$\text{УЧП} = \text{НЧП} + A. \quad (2.11)$$

Валовий оборот – сумарна вартість всіх видів виробленої продукції незалежно від того, продана вона підприємством чи використана на внутрішні виробничі потреби. Цей показник характеризує обсяг виробничої дія-

льності підприємства, в той час як валова продукція показує у вартісній формі обсяг виробленої продукції.

Валовий оборот розраховується за формулою

$$BO = ВП + ВЗО, \quad (2.12)$$

де ВЗО – внутрішньозаводський оборот.

2.3 Обґрунтування виробничої програми

Однією з серйозних задач при розробці виробничої програми є розподіл та узгодження робіт між окремими підрозділами та забезпечення ритмічної роботи підприємства в цілому. *Ритмічність* – це випуск однакової кількості продукції за рівні відрізки часу.

Виробнича програма є важливим розділом, на основі якого проводиться планування потреби матеріально-технічних, трудових, енергетичних ресурсів, розраховується собівартість, прибуток та інші фінансові показники.

В поточному плануванні виробнича програма складається, як правило, на рік, оскільки в умовах динамічності внутрішнього та зовнішнього середовища розробляти виробничу програму на довший період не доцільно. Процес підготовки до виконання річної виробничої програми починається з її розподілу по кварталах і місяцях.

Ритмічність виробництва має виключно велике значення для підвищення його ефективності, покращення якості продукції і всієї роботи, тому необхідно більш детально розподіляти річний обсяг виробництва та реалізації продукції по кварталах і місяцях.

Розподіл річних завдань по кварталах (місяцях) необхідно здійснювати з врахуванням таких факторів:

- встановлених договорами строків поставки продукції споживачам;

- збільшення випуску продукції за рахунок приросту і покращення використання виробничих потужностей, а також за рахунок заходів передбачених планом інновацій;
- термін введення в дію нових потужностей та обладнання;
- забезпечення рівномірного завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення серійності (масовості) виробництва;
- числа робочих днів в кожному кварталі;
- можливого вибуття основних виробничих засобів, а також зупинення окремих агрегатів, ділянок та цехів для ремонту обладнання;
- зняття з виробництва застарілих видів продукції, які не відповідають своїми техніко-економічними показниками сучасному рівню розвитку науки і техніки, і таких, що не користуються попитом, та замінити їх новими;
- сезонності і змінності роботи;
- сезонності збуту продукції.

В масовому і багатосерійному виробництві, коли споживання продукції не носить сезонного характеру (наприклад, виробництво хлібобулочних виробів, будівельних матеріалів), розподіл виробничої програми по планових періодах проводиться пропорційно кількості робочих днів. В інших випадках розподіл завдань проводиться з врахуванням термінів постачання продукції споживачам.

Виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

Оптимальна виробнича програма – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм.

Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:

1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;

2) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва.

Запитання для самоперевірки

1. Що таке виробнича програма підприємства? Мета її складання.

2. Правила розробки виробничої програми.

3. Основні показники виробничої програми. Одиниці вимірювання цих показників та їхній економічний зміст.

4. Ритмічність випуску та реалізації продукції.

5. Обґрунтування виробничої програми ресурсами та виробничими потужностями.

6. Оптимізація виробничої програми.

Тема 3. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

- 1. Поняття та види виробничої програми підприємства*
- 2. Показники та шляхи підвищення рівня використання виробничої потужності*

3.1 Поняття та види виробничої програми підприємства

Виробнича потужність відображає потенційні можливості підприємства з випуску продукції. У загальноприйнятих випадках під *виробничою потужністю* підприємства розуміють максимально можливий випуск продукції гарантовано високої якості підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) відповідної номенклатури, асортименту і рівня якості при максимальному завантаженні наявного виробничого обладнання і найкращому використанні всіх наявних ресурсів підприємства. Виробнича потужність один з найбільш важливих показників, що впливає на основні параметри планування підприємства.

Виробнича потужність може вимірюватися в натуральних, умовно-натуральних одиницях та у вартісному виразі.

Розрахунок виробничої потужності необхідний для обґрунтування планованого випуску продукції, виявлення внутрішніх резервів зростання виробництва, складання балансу потужностей, визначення відповідності робочих місць і трудових ресурсів, оцінки потреби в кадрах; економічного обґрунтування рівня спеціалізації і кооперування та визначення обсягу необхідних капітальних вкладень.

На величину виробничої потужності впливають такі фактори, як кількість обладнання та його потужність, режим роботи підприємства, кваліфікаційний рівень робітників, структура основних фондів та інші.

Виробнича потужність визначається за номенклатурою продукції, що випускається із врахуванням профілю підприємства. У випадку, коли діяльність підприємства орієнтована на задоволення потреб споживачів, виробничу потужність визначають виходячи з портфелю замовлень.

Залежно від конкретних сфер виробництва, його умов та етапів розвитку підприємства виробничу потужність визначають по-різному. Так, визначають такі види виробничої потужності:

- *поточна* (фактично досягнута) – потужність, що визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або при перевищенні проектних показників;
- *проектна* – потужність, яка визначається у процесі проектування, реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства;
- *резервна* – потужність, яка формується в окремих галузях для покриття так званих пікових навантажень (електроенергетика, газопостачання, транспорт та ін.).

Величина виробничої потужності є результатом дії багатьох чинників, серед яких основними є наступні:

- номенклатура, асортимент і якість продукції;
- кількість встановленого обладнання;
- розміри і склад виробничих площ, ступінь їхнього використання;
- фонд часу роботи обладнання;
- рівень прогресивності техніко-економічних норм продуктивності й використання устаткування;
- нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виготовляється.

За часом розрахунку розрізняють вхідну, вихідну, середньорічну виробничу потужність.

Вхідна ($P_{вх}$) – це виробнича потужність на 1 січня планового року.

Вихідна ($\Pi_{\text{вих}}$) – це виробнича потужність на 31 грудня планового року:

$$\Pi_{\text{вих}} = \Pi_{\text{вх}} + \sum \Pi_{\text{вв}} - \sum \Pi_{\text{виб}}, \quad (3.1)$$

де $\sum \Pi_{\text{вв}}$ – сума потужностей, які вводяться протягом планового року; $\sum \Pi_{\text{виб}}$ – сума потужностей, які вибувають з різних причин (списання, аварія, ремонт) протягом планового року.

Середньорічна виробнича потужність ($\Pi_{\text{ср}}$) розраховується так:

$$\Pi_{\text{ср}} = 0,5 \cdot (\Pi_{\text{вх}} + \Pi_{\text{вих}}). \quad (3.2)$$

$$\Pi_{\text{ср}} = \Pi_{\text{вх}} + \frac{\Pi_{\text{вв}} \cdot n_{\text{вв}}}{12} - \frac{\Pi_{\text{вив}} \cdot n_{\text{вив}}}{12}, \quad (3.3)$$

де $n_{\text{вв}}$ – кількість місяців роботи потужності i -го виду, що вводиться; $n_{\text{вив}}$ – кількість місяців бездіяльності виробничої потужності j -го виду.

Одним з основних чинників, що суттєво впливають на величину виробничої потужності, є фонд робочого часу обладнання. Розрізняють три основних види цього фонду: календарний, режимний, ефективний. Вибір конкретного виду фонду робочого часу залежить від особливостей виробничого процесу. Як правило, для розрахунку виробничої потужності використовується дійсний фонд часу роботи одиниці обладнання $F_{\text{дійсн}}$, оскільки він враховує всі планові складові робочого і неробочого часу. Розрахунки фондів часу роботи на підприємстві подані в таблиці 3.1.

Згідно з визначенням, обсяг виробничої потужності розраховується таким чином:

$$\Pi_{\text{вир}} = \frac{F_{\text{дійсн}}}{t_{\text{шт}}}, \quad (3.4)$$

$$\Pi_{\text{вир}} = V_{\text{один}} \cdot F_{\text{дійсн}}, \quad (3.5)$$

де $t_{шт}$ – планова трудомісткість виготовлення одиниці виробу (роботи);
 $V_{один}$ – планова продуктивність обладнання в одиницю часу.

Таблиця 3.1 – Розрахунок фондів часу роботи обладнання

Фонди часу роботи обладнання	Неробочий час
Календарний фонд часу, $F_{кал}$, годин $F_{кал} = 365 \cdot 24 = 8760$ год.	–
Номінальний (режимний) фонд часу роботи обладнання, $F_{ном}$, годин. $F_{ном} = F_{кал} - F_{нероб} = [(365 - (104 + 8)) \cdot 8 + 52] \cdot n_{зм}$. 52 – кількість годин за рік, що компенсує скорочення тривалості робочого тижня при переході з 6-денного на 5-денний тиждень $(5 \cdot 7 + 6)$ та відповідно з 41-годинного на 40-годинний робочий тиждень	$F_{нероб} = (104 + 8) \cdot 8 \cdot n_{зм}$; 104 – вихідні дні протягом року $(52 \cdot 2 = 104)$; 8 – святкові дні протягом року; 8 – тривалість зміни; $n_{см}$ – кількість робочих змін за добу
3. Дійсний фонд часу, $F_{дійсн}$, год. $F_{дійсн} = F_{ном} \cdot (1 - \alpha/100)$	α – відсоток витрат часу на плановий ремонт та технічне обслуговування обладнання; становить від 3 % до 10 % залежно від його складності, габаритів та умов роботи

3.2 Показники та шляхи підвищення рівня використання виробничої потужності

Виробнича потужність – це потенційно можливий випуск продукції за найкращих умов виробництва та організації праці. На практиці умови відрізняються від ідеальних, нормативних, і фактичний виробіток нижчий, ніж той, що відповідає виробничій потужності, тому розраховують *коефіцієнт використання* виробничої потужності.

Коефіцієнт використання виробничої потужності

$$K_{\text{вик.пот}} = \frac{V_{\text{факт}}}{P_{\text{вир}}}, \quad (3.6)$$

де $V_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг випуску; $P_{\text{вир}}$ – виробнича потужність.

Послідовність розрахунку виробничої потужності подано на рис. 3.1.

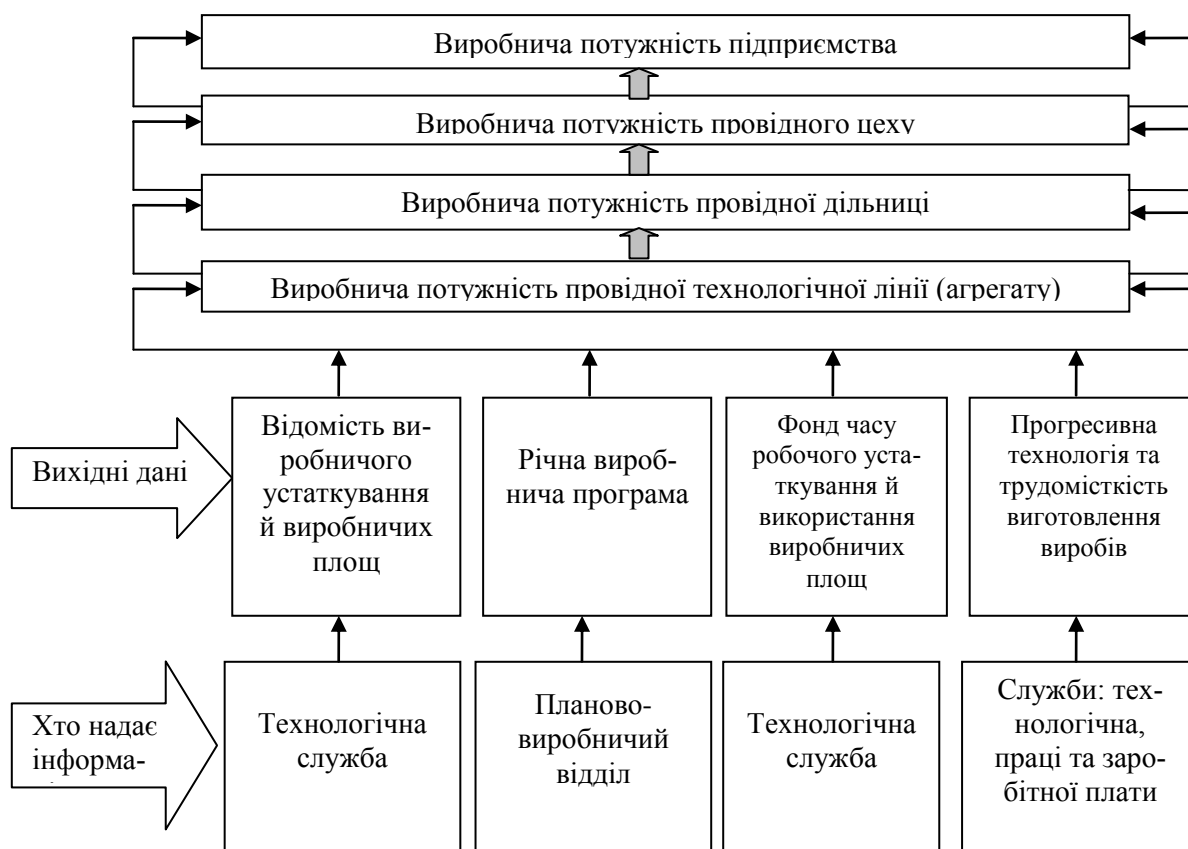


Рисунок 3.1 – Послідовність розрахунку виробничої потужності

Розрахунок виробничої потужності починається від робочого місця. Виробнича потужність ділянки розраховується за максимальною потужністю провідних робочих місць. Виробнича потужність цеху – за максимальною потужністю провідних основних цехів підприємства. Провідними є підрозділи, які виконують основні технологічні процеси і операції виготовлення виробу. Часто провідні – це підрозділи з найбільш трудомісткою номенклатурою продукції.

Для складальних цехів на практиці використовують два основних методи розрахунку виробничої потужності: укрупнений та уточнений. Методи розрахунку залежать від типу виробництва (одиничне і дрібносерійне, серійне і масове).

$\Pi_{\text{вир}}$ для одиничного і дрібносерійного типу виробництва:

$$\Pi_{\text{вир}} = \frac{S_{\text{вир}}}{S_{\text{пит}}} \cdot \frac{F_{\text{д}}}{T_{\text{шт}}}, \quad (3.7)$$

де $S_{\text{вир}}$ – виробнича площа цеху; $S_{\text{пит}}$ – площа виробу; $T_{\text{шт}}$ – тривалість циклу складання виробу; $F_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи одиниці обладнання.

$\Pi_{\text{вир}}$ для серійного виробництва типу виробництва:

$$\Pi_{\text{вир}} = \frac{F_{\text{д}}}{t_{\text{шт}}} \cdot n_{\text{обл}}, \quad (3.8)$$

де $n_{\text{обл}}$ – кількість одиниць обладнання; $t_{\text{шт}}$ – трудомісткість одиниці виробу.

$\Pi_{\text{вир}}$ для масового типу виробництва:

$$\Pi_{\text{вир}} = \frac{F_{\text{д}}}{r}, \quad (3.9)$$

де r – такт потокової лінії (проміжок часу між запуском чи випуском двох суміжних виробів на потоковій лінії).

При обробці декількох деталей (4–10) виробнича потужність розраховується за трудомісткістю умовного комплекту

$$\Pi_{\text{вир}} = \frac{F_{\text{д}} \cdot n_{\text{обл}} \cdot K_{\text{в}}}{\sum_1^m t_{\text{шт}i} \cdot j_i}, \quad (3.10)$$

де $\sum t_{\text{шт}i} \cdot j_i$ – трудомісткість умовного комплекту; $t_{\text{шт}i}$ – прогресивна трудомісткість обробки i -ї деталі; $K_{\text{в}}$ – коефіцієнт виконання норм часу; j_i – питома вага i -ї деталі в загальній річній програмі; m – кількість видів деталей, що обробляються.

У процесі розрахунку й аналізу використання виробничої потужності повинні виявлятися «вузькі» місця – окремі робочі місця, групи обладнання,

дільниці, цехи, продуктивність (пропускна спроможність) яких нижча, ніж у провідних підрозділів. Вузькі місця визначаються за *коефіцієнтом завантаження підрозділу*, який є відношенням потужності відповідного підрозділу до потужності провідного підрозділу:

$$K_{\text{зав. п}} = \frac{\Pi_i}{\Pi_{\text{пров}}} < 1. \quad (3.11)$$

Для виробничих ділянок, потужність яких менша, ніж потужність провідної ділянки, необхідно розробити заходи щодо зниження їхнього завантаження, тобто з «розшивки» «вузьких» місць. Вони можуть включати: перегляд виробничої програми, перестановку кадрів, введення відрядно-прогресивної оплати праці, поповнення парку устаткування, модернізацію устаткування й оснащення, застосування методів наукової організації праці, підвищення рівня спеціалізації і кооперування і т. ін.

Запитання для самоперевірки

1. Суть поняття виробничої потужності.
2. Види виробничої потужності підприємства.
3. Які фактори впливають на величину ВП?
4. Що називають "провідним обладнанням" і "вузьким місцем" ?
5. Які різновиди фонду робочого часу обладнання використовують для розрахунку виробничої потужності?
6. Резерви зростання виробничої потужності?
7. Розкрийте основні відмінності між виробничою потужністю і пропускною спроможністю обладнання.
8. Які фактори впливають на ступінь використання виробничої потужності підприємства?

Тема 4. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

- 1. Класифікація основних засобів підприємства*
- 2. Облік та оцінка основних засобів*
- 3. Амортизація основних засобів*
- 4. Показники ефективності використання основних засобів*

4.1 Класифікація основних засобів підприємства

Основні засоби – це частина засобів виробництва, переважно засоби праці, що беруть участь у багатьох виробничих циклах, не змінюють при цьому свою речовинну форму і поступово, в міру зношування, переносять свою вартість на вартість продукції, що випускається, за допомогою економічного механізму – амортизації. Їх вартість повинна перевищувати 6000 гривень.

Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Основні засоби підприємства поділяються на виробничі (функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства; вони поділяються на активну та пасивну частини) та невиробничі (засоби невиробничої сфери підприємства, тобто ті, які не беруть участі безпосередньо в процесі виробництва, а передбачені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури) – рис. 4.1.

Для потреб бухгалтерського обліку основні засоби поділяються на 9 груп. Також існують класифікації основних засобів у промисловості та у податковому обліку. В табл. 4.1 подана класифікація основних засобів, запропонована у Податковому кодексі України.

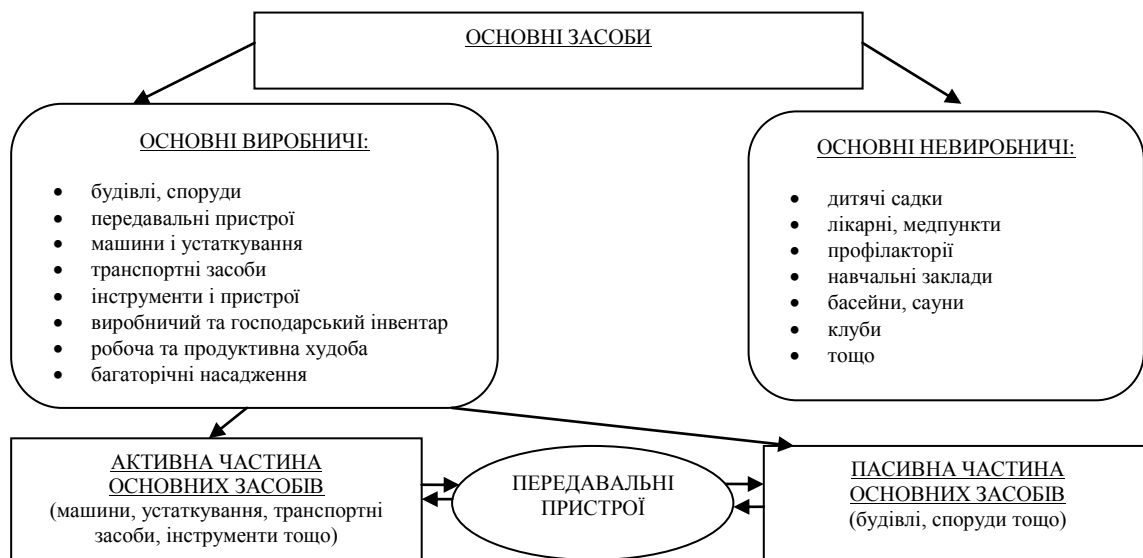


Рисунок 4.1 – Основні засоби

Структуру основних засобів визначають як співвідношення різних груп основних засобів у їх загальній кількості. Вона відображає технічну озброєність підприємства та ефективність капітальних вкладень. Структура основних виробничих засобів різних галузей і підприємств залежить від певних факторів: типу виробництва, технологічних особливостей продукції, що виробляється, технічного рівня машин і обладнання та ін.

Виробнича структура основних засобів – один із найважливіших показників технічного рівня підприємства (галузі, народного господарства загалом), що здійснює вирішальний вплив на ефективність виробництва. Чим вища частка машин, обладнання, приладів, тобто активної, тієї, що безпосередньо діє на предмет праці, частини основних виробничих засобів, тим

вища фондвіддача, тобто тим більше виробляється продукції на кожну одиницю вартості основних виробничих засобів.

Таблиця 4.1 – Класифікація груп основних засобів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов’язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
Група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, ін. машини для автоматичного оброблення інформації, пов’язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов’язані з ними комп’ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), ін. інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн.	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16– довгострокові біологічні активи	7

За галузевою ознакою основні засоби поділяють згідно з класифікацією галузей народного господарства (фонди промисловості, сільського господарства та ін.).

До активної частини основних виробничих засобів належать елементи, які безпосередньо впливають на предмети праці і значною мірою визначають рівень продуктивності праці (машини, обладнання, устаткування, інструменти, транспортні засоби тощо).

До пасивної частини основних засобів належать будівлі, споруди, тобто ті елементи, які створюють матеріально-речові умови для господарської діяльності підприємства.

За типами власності основні засоби поділяють – на фонди державних підприємств, фонди колективних господарств і фонди приватних підприємств.

4.2 Облік та оцінка основних засобів

Для управління основними засобами їх оцінюють за допомогою двох форм обліку – натуральної та грошової. Облік у натуральній формі проводиться за допомогою інвентаризації.

Оцінка основних засобів у грошовій формі необхідна для правильного визначення загального обсягу основних засобів, розрахунку економічних показників господарської діяльності за певний період. Основні засоби оцінюються за первісною, відновною, залишковою та балансовою вартістю.

Первісна вартість – фактична вартість основних фондів на момент введення їх у дію або придбання. Первісна вартість розраховується за формулою

$$\Phi_{\text{перв}} = \Pi_{\text{придб}} \cdot (1 + K_{\text{тр-монт}} + K_{\text{мит}}), \quad (4.1)$$

де $\Pi_{\text{придб}}$ – ціна придбання основного фонду; $K_{\text{тр-монт}}$ та $K_{\text{мит}}$ – відповідно коефіцієнти транспортно-монтажних та митних витрат.

Відновна вартість (вартість відтворення діючих основних фондів в сучасних умовах) розраховується за формулою

$$\Phi_{\text{відн}} = \Pi_{\text{оц}} \cdot (1 + K_{\text{тр-монт}} + K_{\text{мит}}), \quad (4.2)$$

де $\Pi_{\text{оц}}$ – ціна нового основного фонду на момент його оцінки.

Залишкова вартість – вартість основних фондів, ще не перенесена на вартість виготовленої продукції, розраховується за формулою

$$\Phi_3 = \Phi_{\text{перв}} \cdot (1 - k_3), \quad (4.3)$$

де k_3 – коефіцієнт, що враховує зношування фондів за час експлуатації. Визначається за допомогою експертів.

Визначити об'єктивно величину k_3 складно, тому Φ_3 в бухгалтерському обліку знаходять за формулою

$$\Phi_3 = \Phi_{\text{перв}} - A_{\Sigma} + B_{\text{м}}, \quad (4.4)$$

де A_{Σ} – амортизація, що нарахована за термін експлуатації; $B_{\text{м}}$ – витрати на реконструкцію, модернізацію, ремонти та інші види покращення основних фондів за той же період.

Балансова вартість на початок розрахункового періоду

$$B_{(a)} = B_{(a-1)} + \Pi_{(a-1)} - B_{(a-1)} - A_{(a-1)}, \quad (4.5)$$

де $B_{(a-1)}$ – балансова вартість групи основних фондів на початок періоду, що передував розрахунковому; $\Pi_{(a-1)}$ – вартість основних фондів, що надійшли на підприємство у період, що передував розрахунковому, внаслідок придбання, капітального ремонту, реконструкції і модернізації; $B_{(a-1)}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом періоду, що передував розрахунковому; $A_{(a-1)}$ – сума амортизаційних відрахувань у період, що передував розрахунковому.

4.3 Амортизація основних засобів

Важливою якістю основних засобів є амортизація, економічний зміст якої полягає в поступовому перенесенні вартості основних засобів на вартість продукції, що виробляється. Це здійснюється шляхом постійних амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування – частина вартості основних засобів у грошовому вираженні, що включається до собівартості продукції [9].

Амортизації підлягають ті основні засоби, які зношуються, тобто втрачають свою вартість з плином часу, для них встановлені мінімальні терміни корисної експлуатації (табл. 13.2). Наприклад, земельні ділянки не підлягають амортизації, бо вони не зношуються, тому для них не встановлений термін експлуатації.

У загальному вигляді величина амортизаційних відрахувань визначається як

$$A = \Phi_{oi} \cdot (H_A / 100 \%), \quad (4.6)$$

де Φ_o – вартість основних фондів; H_A – норма амортизаційних відрахувань.

Амортизаційні витрати на одиницю виробу розраховуються

$$A_{од} = A_{річн} / N_{річн}, \quad (4.7)$$

де $A_{річн}$ – сумарні амортизаційні відрахування за розрахунковий період;
 $N_{річн}$ – обсяг випуску продукції в натуральних одиницях за той же період.

У бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО №7, існують такі методи, за якими може здійснюватися розрахунок амортизаційних відрахувань (рис. 4.2): прямолінійний (рівномірний), кумулятивний, виробничий, зменшення залишкової вартості та прискореного зменшення залишкової вартості.



Рисунок 4.2 – Методи нарахування амортизації

Найбільш поширеним є прямолінійний метод. Він передбачає процес рівномірного зношування основних засобів протягом терміну корисного використання. Річна сума амортизаційних відрахувань визначається діленням вартості, що амортизується, на очікуваний період часу корисного використання об'єкта основних засобів:

$$A = \Phi_{\text{перв}} \cdot H_A / 100 \% . \quad (4.8)$$

$$H_A = 100 \% / T_{\text{к.в.р}} , \quad (4.9)$$

де $T_{\text{к.в.р}}$ – нормативний строк функціонування (корисного використання) основних засобів (років).

Передбачено, що первісна вартість об'єкта може збільшуватися у зв'язку з витратами на модернізацію, реконструкцію або капітальний ремонт основного засобу. Тоді розрахунок здійснюється за формулою

$$A_p = \frac{\Phi_{\text{перв}} + B_m - L_v}{T_{\text{к. в. р}}}, \quad (4.10)$$

де B_m – витрати на реконструкцію, модернізацію; L_v – ліквідаційна вартість.

Кумулятивний метод (метод суми чисел років строку використання), за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта (K_{ki}). Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання:

$$A_i = (\Phi_{\text{перв}} + B_m - L_v) \cdot K_{ki}, \quad (4.11)$$

де K_{ki} – кумулятивний коефіцієнт; i – порядковий номер року строку використання, на момент якого здійснюється розрахунок.

$$K_{ki} = \frac{\text{кількість років корисного використання, що залишились}}{\text{сума порядкових номерів років корисного використання}}. \quad (4.12)$$

Виробничий метод, за яким сума амортизації за місяць визначається як добуток фактичного обсягу продукції за місяць (у натуральному вираженні) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг

продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів:

$$A_{\text{mic}} = O_{\text{в. mic}} \cdot H_A. \quad (4.13)$$

$$H_A = \frac{\Phi_{\text{перв}} - Л_{\text{в}}}{\sum_{i=m}^1 O_{\text{в. заг}}}, \quad (4.14)$$

де $O_{\text{в. заг}}$ – загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів за роки експлуатації.

4.4 Показники ефективності використання основних засобів

Ефективність використання основних засобів значною мірою визначає ефективність усього виробництва. Обчислюють загальні та часткові показники ефективності використання основних фондів. До загальних відносять фондівіддачу, фондомісткість та фондоозброєність. Ці показники дають можливість оцінити ефективність всіх груп основних засобів підприємства в цілому.

Найбільш важливим і часто застосовуваним показником є *фондовіддача* ($F_{\text{в}}$). Фондовіддача показує обсяг випуску продукції на одну гривню вартості основних засобів:

$$F_{\text{в}} = \frac{O_{\text{в}}}{\Phi_{\text{ср}}}, \quad (4.15)$$

де $O_{\text{в}}$ – обсяг продукції, що випускається (товарної, валової або чистої); $\Phi_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, що розраховується за формулою

$$\Phi_{\text{cp}} = \Phi_{\text{п}} + \frac{\sum \Phi_{\text{вв}} \cdot T_1}{12} - \frac{\sum \Phi_{\text{виб}} \cdot T_2}{12}, \quad (4.16)$$

де $\Phi_{\text{п}}$ – вартість основних фондів на початок року; $\sum \Phi_{\text{вв}}$ – сумарна вартість фондів, що вводяться. Знак \sum означає, що фонди можуть вводитися в декілька етапів; T_1 – час роботи основних фондів, що вводяться (місяці); $\Phi_{\text{виб}}$ – вартість основних фондів, що вибувають; T_2 – час бездіяльності фондів, що вибувають (місяці), $T_2 = 12 - T_1$.

Фондомісткість ($F_{\text{м}}$) – це величина, зворотна до фондovіддачі, яка показує витрати основних засобів на одну гривню продукції, що випускається:

$$F_{\text{м}} = \frac{\Phi_{\text{cp}}}{O_{\text{в}}} = \frac{1}{F_{\text{в}}}. \quad (4.17)$$

Фондоозброєність ($F_{\text{озб}}$) розраховується як

$$F_{\text{озб}} = \frac{\Phi_{\text{cp}}}{\text{Ч}}, \quad (4.18)$$

де Ч – чисельність робітників або промислово-виробничого персоналу.

До *часткових* показників ефективності використання основних засобів відносять: коефіцієнт екстенсивності, коефіцієнт інтенсивності, інтегральний коефіцієнт та коефіцієнт змінності. Часткові показники застосовуються для характеристики використання окремих видів машин, устаткування, виробничої площі.

Коефіцієнт екстенсивності розраховується таким чином:

$$K_{\text{е}} = \frac{F_{\text{дійсн}}}{F_{\text{ном}}}, \quad (4.19)$$

де $F_{\text{дійсн}}$ та $F_{\text{ном}}$ – відповідно дійсний та нормативний фонди часу роботи основних фондів.

Коефіцієнт інтенсивності розраховується за формулою

$$K_i = \text{ПП}_{\text{факт}} / \text{ПП}_{\text{н}} , \quad (4.20)$$

де $\text{ПП}_{\text{факт}}$ та $\text{ПП}_{\text{н}}$ – відповідно фактична та нормативна продуктивність праці основних фондів.

Інтегральний коефіцієнт розраховується за формулою

$$K_{\text{інт}} = K_e \cdot K_i. \quad (4.21)$$

Як показник екстенсивного використання часто застосовується *коефіцієнт змінності* обладнання:

$$K_{\text{зм}} = \frac{T_1 + T_2 + T_3}{T_{\text{max}}}, \quad (4.22)$$

де T_1, T_2, T_3 – час, відпрацьований в першу, другу та третю зміни; T_{max} – максимальний час, або час роботи в найбільшу зміну.

Таким чином, для визначення ефективності використання основних виробничих засобів використовується дві групи показників – загальні та часткові. Загальні показники дають можливість оцінити ефективність всіх груп основних засобів підприємства в цілому. Часткові показники застосовуються для характеристики використання окремих видів машин, устаткування, виробничої площі.

Ефективність використання виробничих засобів підприємства оцінюється показником *рентабельності виробництва* (P_v):

$$P_v = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ср}} + O_{\text{ср}}}, \quad (4.23)$$

де Π – балансовий прибуток підприємства; $O_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість нормованих оборотних засобів.

Запитання для самоперевірки

1. Визначення і склад основних засобів підприємства.
2. Структура основних засобів підприємства і фактори, що на неї впливають.
3. Способи обліку та оцінки основних засобів на підприємстві.
4. За якими ознаками класифікують основні засоби підприємства?
5. Сутність поняття амортизація основних засобів, методи нарахування амортизації.
6. Показники ефективності використання основних засобів, їх економічний зміст та взаємозв'язок.
7. Які основні напрямки підвищення ефективності використання основних виробничих засобів?

Тема 5. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОБОРОТНІ ФОНДИ

- 1. Поняття, склад та структура оборотних засобів підприємства*
- 2. Нормування оборотних засобів*
- 3. Показники ефективності використання оборотних засобів*

5.1 Поняття, склад та структура оборотних засобів підприємства

Оборотні засоби – це сукупність оборотних виробничих фондів (приблизно 80 %) і фондів обігу (приблизно 20 %), виражених у вартісній формі. Оборотні засоби в середньому складають 35–40 % вартості виробничих фондів. Джерелом формування оборотних засобів підприємства є власні й залучені кошти. До власних належать виділені підприємству при його утворенні кошти (якщо підприємство державне), статутні фонди недержавних підприємств, а також поповнення цих фондів. Залученими оборотними коштами є кредити банків, якими покривається нестача власних оборотних засобів.

Склад оборотних засобів – це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Структура оборотних засобів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних засобів. *Склад оборотних засобів виробничого підприємства* подано на рис. 5.1.

Оборот (кругообіг) оборотних засобів – показник, що характеризує швидкість руху оборотних засобів підприємства. Він дорівнює часу, протягом якого ці оборотні засоби здійснюють повний оборот з моменту придбання виробничих запасів (покупки сировини, матеріалів тощо) до виготовлення та реалізації готової продукції, тобто від моменту вкладення грошей до моменту їх повернення (рис. 5.2).

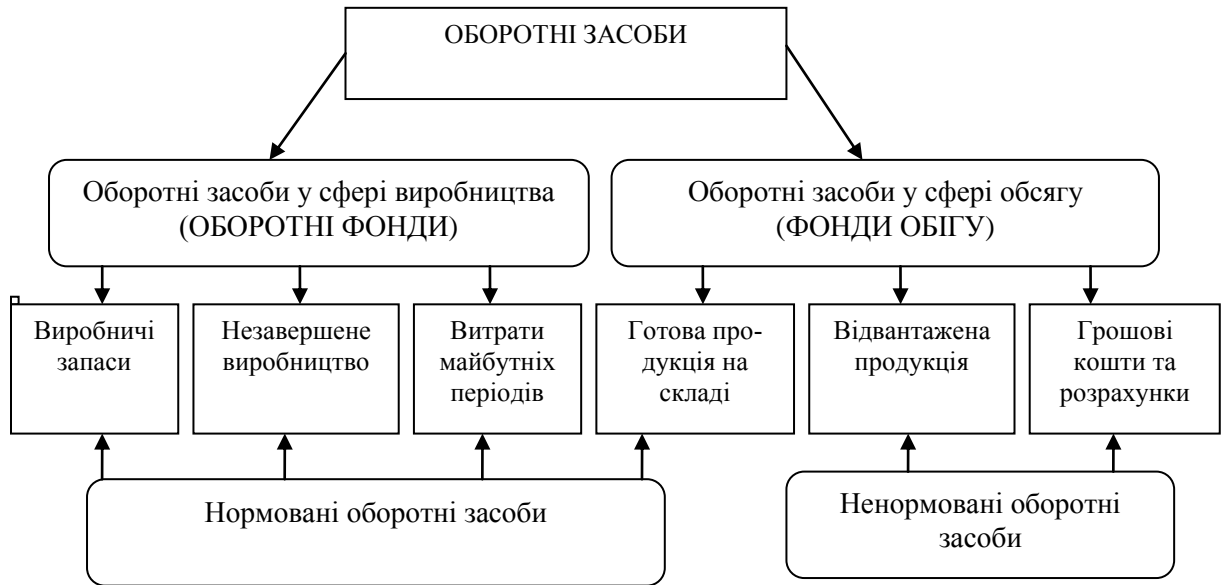


Рисунок 5.1 – Оборотні засоби підприємства

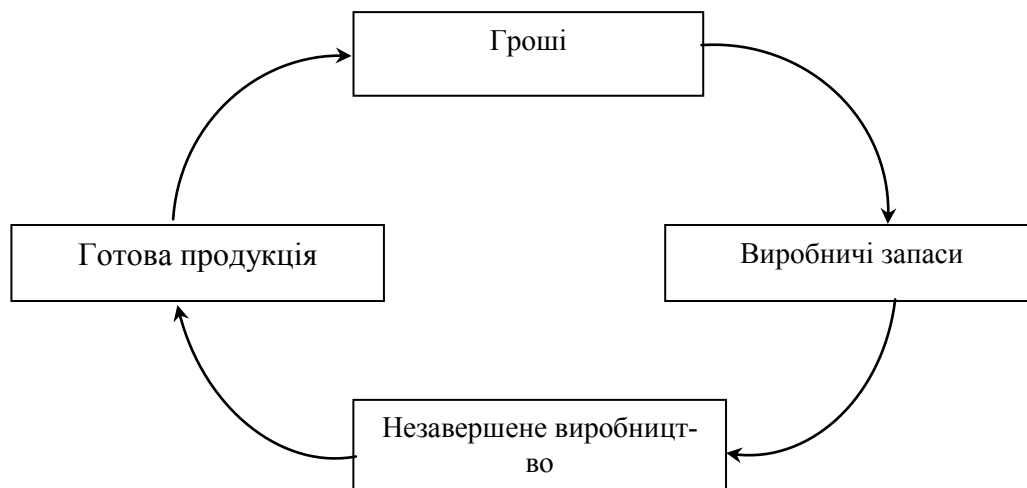


Рисунок 5.2 – Оборот оборотних засобів на підприємстві

Головним завданням управління оборотними засобами підприємства є максимально можливе скорочення тривалості їх обороту, тому, що від тривалості обороту залежить величина необхідних підприємству коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

5.2 Нормування оборотних засобів

Оборотні кошти поділяються на нормовані і ненормовані. Нормуються всі три групи оборотних фондів і перша група фондів обігу.

При нормуванні оборотних засобів необхідно враховувати залежність норм від таких факторів:

- тривалості виробничого циклу виготовлення продукції;
- погодженості і чіткості в роботі заготівельних, обробних і випускаючих цехів;
- умов постачання (тривалості інтервалів постачання, розмірів партій, що поставляюся,);
- віддаленості постачальників від споживачів;
- швидкості перевезень, виду і безперебійності роботи транспорту;
- часу підготовки матеріалів для запуску їх у виробництво;
- періодичності запуску матеріалів у виробництво;
- умов реалізації продукції;
- системи і форми розрахунків, швидкості документообігу, можливості використання факторингу.

Розроблені на підприємстві норми за кожним елементом оборотних засобів діють протягом ряду років. Однак у випадку істотних змін технології й організації виробництва, номенклатури й обсягу продукції, адрес кооперованих підприємств, цін попиту і кредитної політики норми оборотних засобів уточнюються з урахуванням відповідних реагентів.

Отже, *нормування* – це процес установлення економічно обґрунтованих, мінімально необхідних для нормального функціонування виробництва значень оборотних засобів.

Розрізняють поняття «норма» і «норматив». Нормативи оборотних коштів обчислюються методом прямого розрахунку і методом укрупненого

аналітичного розрахунку. Оскільки нормуються три групи оборотних фондів і перша група фондів обігу, то *загальний норматив оборотних засобів*

$$H_{\Sigma} = H_{\text{зап}} + H_{\text{нзв}} + H_{\text{майб}} + H_{\text{гот}} , \quad (5.1)$$

де $H_{\text{зап}}$ – норматив оборотних засобів у виробничих запасах; $H_{\text{нзв}}$ – норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві; $H_{\text{майб}}$ – норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів; $H_{\text{гот}}$ – норматив оборотних засобів у готовій продукції на складах.

Норматив оборотних засобів у виробничих запасах визначається шляхом множення добової потреби відповідного ресурсу $M_{\text{доб}}$ на загальну норму в днях потреби оборотних засобів у виробничих запасах D_{Σ} :

$$H_{\text{зап}} = D_{\Sigma} \cdot M_{\text{доб}} . \quad (5.2)$$

У свою чергу, D_{Σ} визначається за формулою

$$D_{\Sigma} = D_{\text{тран}} + D_{\text{техн}} + D_{\text{пот}} + D_{\text{страх}} . \quad (5.3)$$

тобто

$$H_{\text{зап}} = (D_{\text{тран}} + D_{\text{техн}} + D_{\text{пот}} + D_{\text{страх}}) \cdot M_{\text{доб}} ,$$

де $D_{\text{тран}}$ – норма транспортного запасу, що визначається як різниця між тривалістю вантажообігу та документообігу ($T_{\text{вант}} - T_{\text{докум}}$); $D_{\text{техн}}$ – норма технологічного запасу; $D_{\text{пот}}$ – норма поточного запасу; $D_{\text{страх}}$ – норма страхового запасу.

Середня величина норми поточного запасу визначається за формулою $T_{\text{пост}}$ – тривалість поставки)

$$D_{\text{пот.зап}} = \frac{T_{\text{пост}}}{2} . \quad (5.4)$$

$M_{\text{доб}}$ розраховується за такою формулою :

$$M_{\text{доб}} = \frac{M_{\text{заг}}}{D}, \quad (5.5)$$

де $M_{\text{заг}}$ – загальна потреба в даному виді ресурсу за розрахунковий період;
 D – тривалість розрахункового періоду в днях.

Норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві визначається за формулою

$$H_{\text{нзв}} = \frac{C_p \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{н.в}}}{360 (90, 30)}, \quad (5.6)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції; $T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення одного виробу; $K_{\text{н.в}}$ – коефіцієнт наростання витрат (коефіцієнт готовності), який показує середній рівень готовності продукції на підприємстві.

Норматив оборотних засобів на готову продукцію визначається як добуток добового випуску продукції за виробничою собівартістю $V_{\text{доб}}$ на норму запасу готової продукції на складі в днях D :

$$H_{\text{гот}} = D \cdot V_{\text{доб}}. \quad (5.7)$$

Норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів розраховують, виходячи із залишків коштів на початок періоду $V_{\text{поч}}$ і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році $V_{\text{пл}}$, за мінусом суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції $V_{\text{погаш.пл}}$

$$H_{\text{майб}} = V_{\text{поч}} + V_{\text{пл}} - V_{\text{погаш.пл}}. \quad (5.8)$$

В усіх перерахованих нормативах оборотних засобів варто враховувати потребу підприємства в засобах не тільки для їхньої основної діяльності, але і для виробничої інфраструктури.

5.3 Показники ефективності використання оборотних засобів

Безперервний кругообіг оборотних засобів призводить до того, що вони одночасно знаходяться у виробничій, товарній та грошовій формах. У виробництві оборотні засоби знаходяться у вигляді виробничих запасів і незавершеного виробництва, а в сфері обігу – у вигляді готової продукції і грошових коштів.

Ефективність використання оборотних засобів на підприємстві характеризується швидкістю їхнього обороту (оборотністю). Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: 1) збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; 2) вивільнення частини коштів і, завдяки цьому, створення додаткових резервів для розширення виробництва [5].

Ефективність використання оборотних засобів спричиняє значний вплив на ефективність роботи всього підприємства. На практиці застосовують три основних показники використання оборотних коштів.

1. *Коефіцієнт оборотності*, або кількість оборотів оборотних засобів $K_{об}$:

$$K_{об} = \frac{РП}{O_{з. ср}}, \quad (5.9)$$

де РП – обсяг реалізованої продукції за розрахунковий період в оптових цінах підприємства; $O_{з. ср}$ – середньорічний залишок нормованих оборотних засобів.

2. *Тривалість одного обороту* основних засобів $D_{обор}$:

$$D_{обор} = \frac{T}{K_{об}}, \quad (5.10)$$

де T – тривалість планового розрахункового періоду. Якщо в якості T прийнятий фінансовий рік, то $T = 360$ днів, якщо фінансовий квартал, то $T = 90$ днів, фінансовий місяць – 30.

3. Коефіцієнт закріплення (завантаження) оборотних засобів – це величина, зворотна $K_{об}$:

$$K_3 = \frac{O_{зсп}}{РП} . \quad (5.11)$$

Ефективність використання оборотних засобів можна оцінити також за коефіцієнтом використання матеріалів, матеріаломісткістю продукції, виробництвом продукції на одну гривню середньорічної вартості нормованих оборотних засобів (абсолютної їх величини, а не залишків), показниками абсолютного та відносного вивільнення оборотних засобів. Коефіцієнт використання матеріалів розраховується як

$$K_{вик. мат} = \frac{M_{сух}}{Q_{витр}} , \quad (5.12)$$

де $M_{сух}$ – суха вага матеріалу; $Q_{витр}$ – норма витрат матеріалу :

$$Q_{витр} = M_{сух} + M_{відх} . \quad (5.13)$$

Суму вивільнених в результаті прискорення оборотності оборотних засобів можна обчислити за формулою

$$\Delta O_{зсп} = \frac{РП_{зв}}{360(90, 30)} \cdot (D_{об.баз} - D_{об.зв}) , \quad (5.14)$$

де $РП_{зв}$ – обсяг реалізації у звітному році; $D_{об.баз}$, $D_{об.зв}$ – середня тривалість одного обороту оборотних засобів відповідно у базовому та звітному роках (тобто у попередньому та наступному періодах).

Відносне вивільнення виражене у відсотках оборотних засобів можна обчислити так

$$\% \Delta O_{зсп} = 100 \% - \frac{РП_{баз}}{РП_{зв}} \cdot 100 \% , \quad (5.15)$$

де $РП_{\text{баз}}$ та $РП_{\text{зв}}$ – обсяги реалізації відповідно у базовому та звітному роках (тобто у попередньому та наступному періодах).

Таким чином, ефективність використання оборотних засобів визначається за такими основними показниками: коефіцієнт оборотності оборотних засобів та тривалість обороту в днях. Якщо коефіцієнт оборотності оборотних засобів підвищується, а тривалість обороту зменшується, можна говорити про підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства.

Запитання для самоперевірки

1. Визначення і склад оборотних засобів підприємства.
2. Джерела формування оборотних засобів підприємства.
3. Кругообіг оборотних засобів.
4. Сутність нормування оборотних засобів. Поняття норма та норматив.
5. Показники ефективності використання оборотних засобів, їх економічний зміст та взаємозв'язок.
6. Напрямки підвищення ефективності використання оборотних засобів

Тема 6. КАДРИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

- 1. Кадри підприємства*
- 2. Продуктивність праці*

6.1 Кадри підприємства

Ефективність господарювання будь-якого підприємства залежить не лише від додержання правильних принципів організації виробництва, а й від знань, умінь, компетентності його працівників, їхньої кваліфікації, спроможності вирішувати нестандартні завдання, дисципліни, системи мотивації праці тощо.

Персонал, задіяний на підприємстві, його робітники (кадри) – це третя необхідна складова процесу виробництва поряд з основними та оборотними засобами, від ефективності використання якої значною мірою залежать результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Трудові ресурси приводять до руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість та додатковий продукт у формі прибутку.

Кадри – це основний (штатний) склад працівників підприємства, професійних або громадських організацій тієї чи іншої галузі; особи, які постійно або тимчасово виконують певні трудові функції, що є їх основною професією або спеціальністю та здійснюються за плату; частина працівників, що мають достатньо високий рівень кваліфікації і значний стаж роботи на даному підприємстві. Кадри підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку і (або) мають практичний досвід та навички роботи. Крім постійних працівників, в роботі підприємства можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи.

За характером участі в господарській діяльності всі кадри підприємства поділяються на промислово-виробничий персонал (ПВП) і непромисловий персонал (НПП).

Промислово-виробничий персонал – це працівники, що зайняті на основному та допоміжному виробництві, в обслуговуючих підрозділах, пусконаладжувальних цехах та ін. Ці категорії становлять більш ніж 90 % від загальної кількості працюючих на підприємстві.

Непромисловий персонал – робітники житлово-комунального господарства, підсобних підрозділів, дитячих, медичних, культурних, спортивних та соціальних установ, які знаходяться на балансі підприємства.

Залежно від функцій, що виконуються, промислово-виробничий персонал поділяється на 5 категорій, номенклатура та питома вага яких у середньому по промисловості та по енергомашинобудуванню подані в табл. 6.1.

Таблиця 6.1 – Структура промислово-виробничого персоналу

№ з/п	Категорії ПВП	Питома вага, % (у промисловості)	Питома вага, % (в енергомашинобудуванні)
1	Робітники	80,5	71,5
2	Інженерно-технічний персонал (ІТР), в тому числі адміністративно-управлінський персонал	13	22
3	Службовці	4,0	3,5
4	Молодший обслуговуючий персонал, воєнізована охорона (МОП, ВОХР)	1,5	1,5
5	Учні	1,0	1,5
	Всього	100	100

Розрізняють *спискову* та *явочну* чисельність. Спискова чисельність відповідає загальній чисельності працюючих за списком, включаючи всіх тимчасових і сезонних робітників, що прийняті на роботу більш ніж на одну добу. Явочна чисельність ($Ч_{\text{явоч}}$) відповідає фактичній кількості робітників

за винятком тимчасових і сезонних. Зазвичай спискова чисельність більша ніж явочна на 5–8 %

$$\text{Ч}_{\text{спис}} = (1,05 / 1,08) \cdot \text{Ч}_{\text{явочн}} . \quad (6.1)$$

При плануванні чисельності ПВП розрізняють календарний, номінальний (режимний) та ефективний фонди робочого часу роботи одного працюючого.

Календарний – це максимально можливий фонд часу. Номінальний фонд – календарний мінус вихідні та святкові дні (залежить від режиму роботи підприємства). Ефективний F_e – час, який може бути реально відпрацьований одним робітником за рік. Для робіт з нормальними умовами праці F_e за рік становить приблизно 1800 годин.

Чисельність робітників планується двома основними способами:

- 1) за трудомісткістю виробничої програми;
- 2) за числом робочих місць та нормами обслуговування.

Перший спосіб застосовується для *визначення чисельності робітників, що зайняті на нормованих роботах*. Це, як правило, основні робітники, але інколи також і допоміжні. Розрахунок проводиться за кожною професією та розрядом за формулою

$$\text{Ч}_{\text{ос.р}i} = \frac{\sum_{i=1}^{i=m} N_i \cdot t_i}{F_{ei} \cdot K_{\text{в.н}}} = \frac{\sum_{i=1}^{i=m} T}{F_{ei} \cdot K_{\text{в.н}}} , \quad (6.2)$$

де $\text{Ч}_{\text{ос.р}i}$ – число робітників i -го розряду відповідної професії та спеціальності; t_i – трудомісткість одиниці роботи (операції) i -го розряду; N_i – кількість одиниць роботи i -го виду; $\sum_{i=1}^{i=m} N_i \cdot t_i$ – трудомісткість програми за плановий

період i -го розряду в нормо-годинах; $\frac{\sum_{i=1}^{i=m} N_i \cdot t_i}{K_{\text{в.н}}}$ – трудомісткість програми за

плановий період у реальному часі (верстато-годин); F_{ei} – ефективний фонд часу роботи одного робітника i -го розряду; m – кількість розрядів за роботами за даною професією та спеціальністю; $K_{в.н}$ – коефіцієнт виконання норм часу, який показує рівень виконання встановлених норм часу; T – загальна трудомісткість виробничої програми.

Ефективний фонд часу одного робітника визначається як

$$F_e = F_n \cdot (1 - P_n/100), \quad (6.3)$$

де F_n – нормативний (плановий) річний фонд робочого часу одного робітника (годин); P_n – % планованих невиходів (тарифна відпустка та ін.).

Для робітників з нормальними умовами праці F_n можна прийняти 2024 год/рік, на роботах з важкими і шкідливими умовами праці – 1836 год/рік величину P_n в можна прийняти в розмірі 10-12 % до F_n .

Другий спосіб використовується для *планування чисельності робітників, що зайняті на ненормованих роботах*. В основному для планування допоміжних робітників, але інколи й основних. Для цього спершу визначається прийнята кількість робочих місць.

Прийняте число робочих місць можна знайти за формулою

$$C_{пр} = \frac{C_p}{\eta_3}, \quad (6.4)$$

де C_p – розрахункова кількість робочих місць; η_3 – коефіцієнт завантаження (приймається в межах 0,8 – 0,85).

Розрахункове число робочих місць можна знайти так :

$$C_{ос.р.і} = \frac{\sum_{i=1}^{i=m} N_i \cdot t_i}{F_{дійсн.і} \cdot K_{в.н}} = \frac{\sum_{i=1}^{i=m} T}{F_{ді} \cdot K_{в.н}}, \quad (6.5)$$

де $F_{дійсн.і}$ – плановий річний дійсний фонд часу роботи одиниці обладнання.

Чисельність робітників за нормами обслуговування

$$\text{Ч}_p = \frac{\sum c \cdot l}{H_0} \cdot K_{\text{сп}}, \quad (6.6)$$

де $\sum c \cdot l$ – сумарне число прийнятих робочих місць певного виду; H_0 – норма обслуговування робочих місць одним робітником.

Персонал на підприємстві не залишається незмінним у часі, тобто на підприємстві має місце так звана плинність кадрів. Кількісно це явище відображається *коефіцієнтом плинності* $K_{\text{плин}}$

$$K_{\text{плин}} = \frac{\text{Ч}_{\text{звіл}}}{\text{Ч}_{\text{спис.пл}}}. \quad (6.9)$$

Для того аби плинність кадрів зменшилась необхідно провести аналіз, тобто визначити значення індексу задоволеності, дати рекомендації, як підтримати або підвищити задоволеність працівників своїм робочим місцем. Управління плинністю кадрів в організації – спрямування на зведення до мінімуму протиріч між потребами та інтересами працівників і конкретними можливостями їх задоволення.

6.2 Продуктивність праці

Узагальнюючим показником ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві є продуктивність праці, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, у даному випадку – результатів праці та витрат праці. Продуктивність праці є вирішальним чинником підвищення ефективності виробництва. Економічна сутність продуктивності праці полягає в тому, що вона виражає співвідношення між кількістю виробленої продукції та витратами робочого часу на її виготовлення.

У широкому розумінні зростання продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження

можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.

Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав з ринковою системою господарювання.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва.

Розрізняють індивідуальну (на окремому робочому місці), локальну (середню за окремою ділянкою, цехом, підприємством або областю) та суспільну (середню по народному господарству) продуктивність праці. Також розрізняють продуктивність живої праці (виробіток робітників) та продуктивність сукупної праці (це сума живої та уречевленої (минулої) праці).

У загальному вигляді *продуктивність сукупної праці* розраховується:

$$\text{ПП} = \frac{O_{\text{в}}}{C_{\text{ж}} + C_{\text{ур}}}, \quad (6.10)$$

де $O_{\text{в}}$ – обсяг продукції, що випускається; $C_{\text{ж}}$ – витрати живої праці; $C_{\text{о}}$ – витрати уречевленої праці.

Продуктивність праці показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості витраченої на це праці. Тобто зростання продуктивності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без збільшення трудовитрат.

Рівень продуктивності праці визначається через прямі (виробіток) та обернені (трудомісткість) показники.

Виробіток продукції – найбільш поширений та універсальний показник продуктивності праці. Виробіток – це кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу або яка припадає на одного середньоспискового працівника чи робітника за певний період (годину, зміну, місяць, квартал, рік). Визначається в натуральних, вартісних та нормативних показниках. Виробіток продукції (ПП) розраховується так :

$$\text{ПП} = \frac{O_{\text{в}}}{\text{Ч}}, \quad (6.11)$$

де $O_{\text{в}}$ – обсяг випущеної продукції, у вартісних одиницях; Ч – чисельність працівників;

$$\text{ПП} = \frac{N_{\text{в}}}{\text{Ч}}, \quad (6.12)$$

де $N_{\text{в}}$ – обсяг виготовленої продукції у натуральних одиницях.

Годинна продуктивність праці визначається

$$\text{ПП}_{\text{г}} = \frac{O_{\text{в}}}{t_{\text{г}}}, \quad (6.9)$$

де $t_{\text{г}}$ – кількість годин, що були відпрацьовані протягом періоду.

До обернених показників належить *трудомісткість* – витрати робочого на виготовлення одиниці виробу.

$$t = \frac{T \cdot N}{O_{\text{в}}}. \quad (6.10)$$

На підприємстві виробляються заходи для зростання продуктивності праці. Ці заходи поділяють на дві групи:

- 1) ті, що знижують трудомісткість;
- 2) ті, що підвищують ефективний фонд часу роботи ($F_{\text{е}}$).

Зростання продуктивності праці часто визначається як *приріст виробітку*

$$\Delta \text{ПП} = \frac{\text{ПП}_{\text{пл}} - \text{ПП}_{\text{баз}}}{\text{ПП}_{\text{баз}}} \cdot 100 \% , \quad (6.11)$$

де $\text{ПП}_{\text{пл}}$, $\text{ПП}_{\text{баз}}$ – виробіток у плановому та базовому періодах.

Зниження трудомісткості (ΔT у відсотках) та *приріст виробітку* ($\Delta \text{ПП}$) пов'язані такою залежністю :

$$\Delta \text{ПП} = \frac{\Delta T}{100 - \Delta T} \cdot 100\% . \quad (6.12)$$

Наприклад, якщо T знизилась на 25 % ($\Delta T = 25\%$), то приріст виробітку дорівнює $\Delta \text{ПП} = 33,3\%$.

Існує і зворотна залежність

$$\Delta T = \frac{\Delta \text{ПП}}{100 + \Delta \text{ПП}} \cdot 100\% . \quad (6.13)$$

Традиційно для оцінки зростання продуктивності праці розраховують *зниження чисельності працюючих* :

$$\Delta \text{Ч} = \frac{\Delta T}{F_e \cdot K_{\text{вн}}} , \quad (6.13)$$

де $K_{\text{вн}}$ – коефіцієнт виконання норм часу.

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці потребує класифікації чинників її росту. Всі чинники зростання продуктивності праці діляться на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні чинники – це ті, які об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства – стратегія і політика, законодавство, ринок, зрушення в суспільстві, природні ресурси.

Внутрішні чинники – ті, на які підприємство може безпосередньо впливати – продукція, технологія, матеріали, енергія, персонал.

Крім того, на продуктивність праці впливають фактори, які групуються в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки і технологій, застосування нових видів сировини, матеріалів);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління організацією);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі у прибутках);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки і перепідготовки кадрів);
- природні умови та географічне розміщення підприємств.

Запитання для самоперевірки

1. Склад і структура виробничого персоналу підприємства.
2. Які фактори визначають чисельність робітників?
3. Продуктивність праці та її складові.
4. Трудомісткість продукції та її взаємозв'язок з обсягом виробництва.
5. Чинники зростання продуктивності праці, їх класифікація.

Тема 7. ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1. *Сутність поняття «заробітна плата», її значення та принципи організації*
2. *Тарифна система оплати праці на підприємстві*

7.1 Сутність поняття «заробітна плата», її значення та принципи організації

Оплата праці (заробітна плата) – це грошове вираження вартості та ціни робочої сили, яка виступає в ролі заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу. Відповідно до закону України «Про оплату праці» *заробітна плата* – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Заробітна плата – це грошова винагорода за працю відповідно до її кількості та якості, а також до діючих у період, що розглядається, законодавчих та нормативних документів про оплату та стимулювання праці.

Основним документом, який регулює організацію оплати праці на підприємстві, є закон України «Про оплату праці», згідно з яким визначаються основні положення оплати праці, розмір та особливості нарахування мінімальної заробітної плати. Крім державних, існують і інші обмеження в питаннях оплати праці, які обумовлюються в колективних договорах.

Заробітну плату з практичної точки зору можна охарактеризувати як плату, яка надається за використання праці, або як ціну витраченої праці. Вона може бути виражена у вигляді премій, гонорарів, місячних окладів тощо.

У ринкових умовах заробітна плата повинна виконувати такі функції:

1) відтворювальна – заробітна плата є джерелом відтворення робочої сили та засобом залучення людей до праці;

2) стимулююча – повинна встановлюватися залежність між розмірами заробітної плати та кількістю, якістю, результатами праці;

3) соціальна – заробітна плата повинна забезпечувати соціальну справедливість, однакову винагороду за однакову працю;

4) регулююча – заробітна плата є засобом розподілу та перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата повинна мати таку структуру:

1) основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відповідних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

2) додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій, що мають систематичний характер;

3) інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами, компенсаційні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або здійснюються понад установленими нормами.

Вся заробітна плата працівників поділяється на *номінальну та реальну*.

Номінальна заробітна плата – це сума коштів, що отримані працівником за його працю протягом розрахункового періоду (день, рік, місяць).

Реальна – це кількість товарів та послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату. Тобто реальна заробітна плата – це купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Зрозуміло, що реальна заробітна плата тісно пов’язана з номінальною, а також з цінами на товари та послуги.

$$J_{\text{ц}} = \frac{J_{\text{ном}}}{J_{\text{реал}}}, \quad (7.1)$$

де $J_{\text{ц}}$ – індекс діючих цін.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

7.2 Тарифна система оплати праці на підприємстві

Підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а державні тарифні ставки можуть служити орієнтиром у процесі організації оплати праці. Велику кількість видів та форм оплати праці можна умовно поділити на 4 групи: тарифна, безтарифна, окладна та контрактна системи оплати праці.

Основою організації заробітної плати на підприємствах є *тарифна система*, яка містить такі основні елементи: тарифні ставки; тарифну сітку; тарифно-кваліфікаційні довідники; надбавки й доплати.

Тарифна ставка – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці за одиницю робочого часу.

Годинна ставка 1-го розряду встановлюється виходячи з мінімальної місячної зарплати та Генеральної угоди між КМУ та Загальноукраїнськими об’єднаннями організацій роботодавців та підприємців, профспілками. Згі-

дно з цією угодою *розмір тарифної ставки 1-го розряду* мусить бути не нижчим ніж 120 % мінімальної зарплати, встановленої законом на поточний період у перерахунку на годину :

$$k_{\text{год } 1} = \frac{Z_{\text{мін}} \cdot 1,2}{F_{\text{міс(год)}}}, \quad (7.2)$$

де $Z_{\text{мін}}$ – мінімальна зарплата на момент розрахунку; $F_{\text{міс (год)}}$ – фонд робочого часу в годинах (можна прийняти 168 годин при 21 робочому дні за місяць).

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт. Згідно з Бюджетним кодексом України розмір мінімальної заробітної плати визначається в законі про Державний бюджет на відповідний рік. В 2018 році місячна мінімальна зарплата в Україні **складала 3723 грн. У 2019 році планується зростання мінімальної зарплати до 4170 грн на місяць.**

Тарифна сітка – це шкала кваліфікаційних розрядів і тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність розміру заробітної плати працівників від їхньої кваліфікації. Кожному кваліфікаційному розряду відповідає тарифний коефіцієнт, що показує, у скільки разів тарифна ставка цього розряду перевищує тарифну ставку першого розряду. Кількість кваліфікаційних розрядів і коефіцієнтів визначається складністю виробництва і робіт, що виконуються, і обумовлюється в колективному договорі. В машинобудуванні, наприклад, застосовується переважно восьмирозрядна тарифна сітка табл. 7.1

Таблиця 7.1 – Восьмирозрядна тарифна сітка в машинобудуванні

Розряд	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифний коефіцієнт ($K_{\text{ти}}$)	1	1,1	1,35	1,56	1,71	2	2,2	2,4

Якщо середній розряд робіт не ціле число, тоді:

$$K_{Tij} = K_{Ti} + j \cdot (K_{Ti+1} - K_{Ti}), \quad (7.3)$$

де j – дробова частина розряду.

На основі тарифної сітки і тарифної ставки робітника першого розряду розраховуються тарифні ставки кожного наступного розряду. Тарифна ставка є вихідною величиною для встановлення рівня заробітної плати працівників незалежно від того, які форми і системи оплати праці застосовуються на підприємстві.

Тарифна система використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та відповідальності за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

У рамках тарифної системи оплати праці вирізняють дві основні форми оплати праці: погодинну і відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Ця форма має такі системи:

1. *Пряма погодинна* ($З_{п.пог}$) обчислюється за формулою

$$З_{п.пог} = T_{\phi} \cdot C_{год\ 1} \cdot K_{Ti}, \quad (7.3)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований за місяць час.

2. *Погодинно-преміальна система* ($З_{п.прем}$) обчислюється так :

$$З_{п.прем} = З_{тар} + Д, \quad (7.4)$$

де $З_{\text{тар}}$ – сума заробітку, нарахованого за прямою погодинною системою оплати праці; $Д$ – сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників.

Сума доплат визначається із залежності

$$Д = \frac{З_{\text{тар}} \cdot \% \text{ доплат}}{100\%}. \quad (7.5)$$

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу. Відрядна форма має такі системи:

1. *Пряма відрядна* ($З_{\text{п.відр}}$) обчислюється за формулою

$$З_{\text{п.відр}} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\text{ф}i}, \quad (7.6)$$

де P_i – відрядна розцінка за виготовлення одного виробу i -го виду; $N_{\text{ф}i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше місяць); n – кількість видів виробів.

Розцінка за виготовлення одного виробу розраховується за формулою

$$P_i = \frac{t}{60} \cdot C_{\text{год1}} \cdot K_{\text{Т}i}, \quad (7.7)$$

де $t_{\text{шт}}$ – час на виготовлення одного виробу i -го виду в годинах (ділиться на 60 у тому випадку, коли $t_{\text{шт}}$ подано у хвиликах).

2. *Відрядно-преміальна* :

$$З_{\text{в.прем}} = З_{\text{тар.в}} + Д_{\text{в}}, \quad (7.8)$$

де $Z_{\text{тар.в}}$ – тарифний заробіток робітника при прямій відрядній системі оплати праці; D_v – сума преміальних доплат, що обчислюється за формулою

$$D_v = Z_{\text{тар.в}} \cdot \frac{P_{\text{п.п}} + P_{\text{я}} + P_{\text{ін}}}{100 \%}, \quad (7.9)$$

де $P_{\text{п.п}}$ – відсоток доплат за виконання (перевиконання) плану; $P_{\text{я}}$ – відсоток доплат за якість; $P_{\text{ін}}$ – відсоток доплат за іншими критеріями.

Інколи відсоток доплат за виконання (перевиконання) плану може дорівнювати % перевиконання плану, що розраховується таким чином :

$$P_{\text{п.п}} = \frac{N_{\text{ф}} - N_{\text{пл}}}{N_{\text{пл}}} \cdot 100 \% , \quad (7.10)$$

де $N_{\text{ф}}$, $N_{\text{пл}}$ – відповідно фактичний і запланований обсяг випуску продукції за місяць.

3. *Відрядно-прогресивна* обчислюється за формулою

$$Z_{\text{в.прогр}} = N_{\text{пл}} \cdot P_{\text{зв}} + N_1 \cdot P_{\text{підв1}} + N_2 \cdot P_{\text{підв2}}, \quad (7.11)$$

де $N_{\text{пл}}$ – запланований обсяг випуску продукції (як правило, це вихідна база для нарахування доплат, встановлюється на підприємстві); N_1 та N_2 – обсяг продукції, випущеної понадпланово (варто пам'ятати, що $N_{\text{ф}} = N_{\text{пл}} + N_1 + N_2$); $P_{\text{зв}}$ – звичайна розцінка за виріб; $P_{\text{підв1,2}}$ – підвищені розцінки за один виріб.

$$P_{\text{підв}} = P_{\text{зв}} \cdot \left(1 + \frac{\% \text{ зростання розцінки}}{100}\right) . \quad (7.12)$$

При відрядно-прогресивній системі нарахування заробітної плати вся зона можливого виробітку поділяється на декілька (часто – до трьох) діапазонів, для кожного з яких встановлюється своя розцінка, причому чим більший виробіток, тим вища розцінка, що стимулює зростання виробітку.

4. *Непряма відрядна*, яка застосовується для оплати праці обслуговуючого та допоміжного персоналу, працю якого складно нормувати (комірники, кранівники тощо), але від якості праці якого прямо залежить виробіток та продуктивність праці основних робітників. Розраховується за формулою

$$З_{\text{непр}} = Р_{\text{непр}} \cdot N_{\text{осн}\Sigma}, \quad (8.15)$$

де $Р_{\text{непр}}$ – розцінка працівника, що оплачується за непрямою відрядною системою заробітної плати; $N_{\text{осн}\Sigma}$ – виробіток основних робітників, який обслуговується працівником, що оплачується за непрямою відрядною системою заробітної плати.

5. *Колективна відрядна*, застосовується при виконанні певної роботи бригадою (колективом). Розподіл зарплати між учасниками бригади відбувається відповідно до їхньої кваліфікації, відпрацьованого часу та якості праці. Якість праці може бути врахована за допомогою індивідуального коефіцієнта трудової участі (КТУ), величину якого краще визначати за нормативами, що були розроблені та затверджені раніше. Наприклад, КТУ можна розрахувати так:

$$КТУ_i = 1 + \sum КТУ_{\text{підвищ}} - \sum КТУ_{\text{зниж}}, \quad (8.16)$$

$$КТУ_i = 1 + \Delta КТУ, \quad (8.17)$$

де $\sum \text{КТУ}_{\text{підвищ}}$ та $\sum \text{КТУ}_{\text{зниж}}$ – сума факторів, що підвищують та знижують КТУ.

Для розподілу заробітку між робітниками в бригаді застосовують так звані бригадні коефіцієнти ($K_{\text{бриг1}}$, $K_{\text{бриг2}}$, $K_{\text{бриг3}}$).

Важливим показником з точки зору оплати праці є річний фонд основної заробітної плати $\text{ФОЗП}_{\text{річ}}$, в основі якого лежить тарифний фонд основної зарплати $\text{ФОЗП}_{\text{тар}}$ та доплати трьох видів: доплати за умовами оплати праці, доплати за неробочі години, доплати за неробочі дні.

Річний фонд основної заробітної плати можна визначити :

$$\text{ФОЗП}_{\text{річ}} = \text{ФОЗП}_{\text{тар}} + D_{\text{ум}} + D_{\text{год}} + D_{\text{ден}} \quad (8.18)$$

де $D_{\text{ум}}$ – доплати за умовами оплати праці; $D_{\text{год}}$ – доплати за неробочі години; $D_{\text{ден}}$ – доплати за неробочі дні.

Запитання для самоперевірки

1. Сутність поняття «заробітна плата» та її функції.
2. Структура заробітної плати.
3. Принципи організації заробітної плати в Україні.
4. На які складові поділяється тарифна система?
5. Що означають терміни «Тарифна сітка», « Тарифні ставки»? Для чого застосовуються ці поняття?
6. Особливості нарахування заробітної плати при погодинній та відрядній формах.

Тема 8. ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

- 1. Поняття та класифікація витрат*
- 2. Собівартість продукції*
- 3. Класифікація витрат за їхньою динамікою*

8.1 Поняття та класифікація витрат

В умовах ринкової економіки, а також економіки перехідного періоду особливого значення набувають такі поняття, як витрати на виробництво і реалізацію продукції, собівартість продукції, структура витрат, можливі напрями їх зменшення і т. ін. Це пояснюється тим, що від них значною мірою залежать рівень цін та позиція фірми і її товару на ринку.

Витрати підприємства – це виражений в грошовій формі обсяг усіх спожитих виробничих факторів: матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів на виробництво і реалізацію того чи іншого виду продукції (робіт, послуг) або будь-якого іншого виду операційної діяльності підприємства.

Усі витрати підприємства укрупнено можна розділити на два блоки.

1. Поточні витрати, які пов'язані з вирішенням таких задач, як закупівля сировини та матеріалів, обслуговування матеріально-технічної бази тощо;
2. Довгострокові (інвестиційні) витрати, пов'язані з вирішенням стратегічних задач підприємства, таких, як будівництво, реконструкція тощо.

На рис. 8.1 представлено класифікацію витрат підприємства.



Рисунок 8.1 – Класифікація витрат підприємства

8.2 Собівартість продукції

Витрати підприємства включаються у собівартість продукції.

Собівартість продукції як економічна категорія – це сума всіх витрат на виробництво та реалізацію продукції, що виражена у грошовій формі.

Економічний зміст собівартості продукції проявляється в наступному:

1) це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати на спожиті засоби виробництва, витрати на заробітну плату робітників підприємства, а також частину прибутку, призначену для соціального страхування;

2) це важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства;

3) слугує базою для ціни продукції та її нижньою межею для виробника, щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Тобто підприємс-

тво не може встановлювати ціну, нижчу за собівартість задля недопущення збитків.

З метою аналізу всього різноманіття витрат, що входять у собівартість продукції, застосовуються дві взаємодоповнюючі класифікації – *поелементна* та *калькуляційна* (за статтями калькуляції).

Однорідні за своїм економічним змістом витрати називаються *економічними елементами*, незалежно від того, де вони витрачаються й з якою метою. Всі витрати, що утворюють собівартість продукції, групуються у зв'язку з їхнім економічним змістом за такими елементами:

1. Матеріальні витрати (за винятком вартості повернутих відходів) (C_m).
2. Витрати на оплату праці ($B_{o.p}$).
3. Відрахування на соціальні потреби ($B_{c.p}$).
4. Амортизація (A).
5. Інші операційні витрати ($B_{i.o}$).

Визначення структури знаходять повну собівартість (річного випуску)

$$C_{\pi} = C_m + B_{o.p} + B_{c.p} + A + B_{i.o}. \quad (8.1)$$

$$C_{m\%} = C_{m \text{ грн}} / C_{\pi \text{ грн}} \cdot 100 \% . \quad (8.2)$$

$$B_{o.p\%} = B_{o.p \text{ грн}} / C_{\pi \text{ грн}} \cdot 100 \% . \quad (8.3)$$

Сутність класифікації за *калькуляційними статтями* полягає в тому, що витрати групуються за принципом спільності їхнього виробничого призначення, за ознакою близького ступеня зв'язку з процесом виготовлення продукції. За цією класифікацією важливим є виникнення витрат.

Собівартість продукції як економічна категорія є грошовим виразом витрат на виробництво та реалізацію продукції. Відповідно до діючих нормативних документів *повна собівартість* виробу C_{Π} за калькуляційними статтями включає

$$C_{\Pi} = C_{\text{в}} + C_{\text{а}} + C_{\text{з}} , \quad (8.4)$$

де $C_{\text{в}}$ – виробнича собівартість; $C_{\text{а}}$ – адміністративні витрати; $C_{\text{з}}$ – витрати на збут продукції.

У свою чергу, *виробнича собівартість* визначається :

$$C_{\text{в}} = C_{\text{м}} + C_{\text{нф}} + C_{\text{куп}} + C_{\text{п.е}} + Z_{\text{о}} + Z_{\text{д}} + C_{\text{внес}} + B_{\text{у.е}} + C_{\text{з.в}} + B_{\text{б}} + C_{\text{ін}}, \quad (8.5)$$

де $C_{\text{м}}$ – витрати на основні матеріали; $C_{\text{куп}}$ – витрати на куповані комплектуючі та напівфабрикати; $C_{\text{п.е}}$ – витрати на паливо і енергію; $Z_{\text{о}}$ – основна зарплата; $Z_{\text{д}}$ – додаткова зарплата; $C_{\text{внес}}$ – єдиний соціальний внесок; $B_{\text{у.е}}$ – витрати на утримання та експлуатацію; $C_{\text{з.в}}$ – загальновиробничі витрати; $B_{\text{б}}$ – втрати від браку продукції; $C_{\text{ін}}$ – інші витрати

Витрати на основні матеріали $C_{\text{м}}$ і напівфабрикати :

$$C_{\text{м}} = K_{\text{тр}} \cdot \sum_{i=1}^{i=m} H_{\text{в}i} \cdot \Pi_i - C_{\text{з відх}} , \quad (8.6)$$

$$C_{\text{нф}} = \sum_{i=1}^{i=m} H_{\text{в}i} \cdot C_{\text{в.н}i} . \quad (8.7)$$

де $K_{\text{тр}}$ – коефіцієнт транспортно-заготівельних витрат на матеріали ($K_{\text{тр}} = 1,05-1,1$); $H_{\text{в}i}$ – норма витрат на одиницю виробу матеріалу i -го виду (в прийнятих одиницях вимірювання); Π_i – ціна одиниці i -го виду матеріалу; $C_{\text{з.в відх}}$ – вартість зворотних відходів, що реалізуються; m – кількість видів ос-

новних матеріалів у виробі; H_{vi} – норма витрат на одиницю виробу напівфабрикату власного виробництва i -го виду; $C_{v,hi}$ – виробнича собівартість одиниці i -го виду напівфабрикату власного виробництва; m – кількість видів напівфабрикатів власного виробництва у виробі.

Витрати на куповані комплектуючі та напівфабрикати :

$$C_{\text{куп}} = K_{\text{тр}} \cdot \sum_{j=1}^{j=n} C_{kj} \cdot N_{kj} , \quad (8.8)$$

де $K_{\text{тр}}$ – коефіцієнт, що враховує транспортно-заготівельні витрати на куповані комплектуючі ($K_{\text{тр}} = 1,05-1,1$); C_{kj} – ціна одиниці j -го виду купованих комплектуючих; N_{kj} – кількість купованих комплектуючих j -го виду на виріб; n – кількість видів купованих комплектуючих на виріб.

Витрати на паливо і енергію :

$$C_{\text{п.е}} = \sum H_{vi} \cdot C_{\text{ти}}, \quad (8.9)$$

де H_{vi} – норма витрат на одиницю виробу енергії i -го виду; $C_{\text{ти}}$ – ціна-тариф на застосування i -го виду енергії.

Основна заробітна плата :

$$З_o = З_{\text{п}} + Д , \quad (8.10)$$

де $З_{\text{п}}$ – пряма заробітна плата основних виробничих робітників; $Д$ – доплата до прямої заробітної плати.

Пряма заробітна плата на один виріб розраховується за формулою

$$З_{\text{п}} = \sum_{i=1}^{i=m} C_{\text{год}_1} \cdot K_{\text{ти}} \cdot t_i , \quad (8.11)$$

де $C_{\text{год}_i}$ – годинна тарифна ставка першого розряду; K_{ti} – тарифний коефіцієнт середнього розряду i -го виду робіт; t_i – трудомісткість i -го виду робіт на один виріб; m – число видів робіт.

Додаткова заробітна плата виробничих робітників розраховується пропорційно сумі основної заробітної платні.

Прибуток на один виріб (Π_1) визначається як (Π) мінус $C_{\text{п}}$:

$$\Pi_1 = \Pi - C_{\text{п}}, \quad (8.12)$$

де Π – ціна; $C_{\text{п}}$ – повна собівартість виробу.

Загальний прибуток по підприємству може дорівнювати :

$$\Pi = \sum_{i=1}^{i=n} N_i \cdot \Pi_i - \sum_{i=1}^{i=n} N_i \cdot C_i = \sum_{i=1}^{i=n} N_i \cdot (\Pi_i - C_i). \quad (8.13)$$

8.3 Класифікація витрат за їхньою динамікою

Для аналізу і управління витратами найбільш важливим аспектом є залежність зміни витрат від обсягів виробництва чи інших показників виробничої діяльності або від часу. Залежно від зміни обсягу виробництва витрати розподіляються на умовно-постійні (постійні – за закордонною термінологією) та умовно-змінні (змінні).

Умовно-постійні – витрати, величина яких не змінюється або змінюється меншою мірою, ніж обсяг виготовленої продукції. До складу цих витрат включається переважно частина накладних витрат, тобто частина загальновиробничих витрат, витрати на освітлення і ремонт будівель, утримання управлінського персоналу – цехового і загальнозаводського. До умовно-

постійних також зазвичай відносять амортизацію, частину витрат на управління виробництвом (наприклад, заробітна плата управлінським працівникам тощо).

Умовно-змінні – витрати, які змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва в абсолютній сумі, але не змінюються на одиницю продукції. До них належать витрати на сировину, матеріали, паливо і енергію тощо.

Таким чином, *повна собівартість* – це сума постійних та змінних витрат:

$$C_{\Pi} = V_{\text{пост}} + V_{\text{зм}}, \quad (8.14)$$

де $V_{\text{пост}}$ – постійні витрати; $V_{\text{зм}}$ – змінні витрати.

Графічно це зображено на рис. 8.2

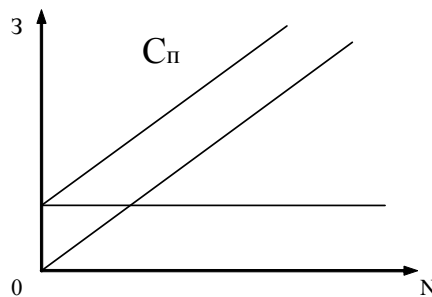


Рисунок 8.2 – Сумарні витрати

Постійні витрати розраховуються в цілому по підприємству :

$$V_{\text{зм}} = V_{\text{зм}}^{\text{пит}} \cdot N. \quad (8.15)$$

$$C_{\Pi} = V_{\text{пост}} + V_{\text{зм}}^{\text{пит}} \cdot N. \quad (8.16)$$

Собівартість одиниці продукції

$$C_{\Pi}^{1(\text{пит})} = B_{\text{пост}} / N + B_{\text{зм}}^{\text{пит}} . \quad (8.17)$$

Умовно-змінні витрати можуть містити, наприклад, такі елементи :

$$B_{\text{зм}} = C_{\text{м}} + C_{\text{н.ф}} + C_{\text{куп}} + Z_{\text{о}} + Z_{\text{д}} + C_{\text{внес}} + 0,7 \cdot B_{\text{у.е}} + 0,2 \cdot C_{\text{а}} . \quad (8.18)$$

Умовно-постійні ($B_{\text{пост}}$) витрати на річний випуск

$$B_{\text{пост}} = (C_{\Pi} - B_{\text{зм}}^{\text{пит.}}) \cdot N_{\text{р.ф}}, \quad (8.19)$$

де $N_{\text{р.ф}}$ – фактичний обсяг продажів за розрахунковий період.

Точка беззбитковості ($N_{\text{р.кр}}$), розраховується так :

$$N_{\text{р.кр}} = \frac{B_{\text{пост}}}{C_{\text{опт. од}} - B_{\text{зм}}^{\text{пит}}} . \quad (8.20)$$

Таким чином, за інших рівних умов збільшення обсягу виробництва призводить до зниження умовно-постійних витрат у розрахунку на одиницю продукції, що є причиною зниження собівартості в цілому.

У ринкових умовах господарювання значно підвищується роль витрат і собівартості як економічних категорій. Важливою передумовою вдосконалення методики і організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є застосування в практичній діяльності економічно обґрунтованої класифікації витрат, яка повинна визначатися керівництвом відповідно до встановлених конкретних виробничих завдань. Ефективне управління собівартістю повинне бути орієнтоване на пошук шляхів її зниження. Щоб визначити ці шляхи, необхідно знати вплив структури витрат та технологіч-

них особливостей сільськогосподарського виробництва на рівень собівартості. Це дасть змогу аналізувати тенденції змін статей собівартості з метою прийняття виважених управлінських рішень щодо підвищення прибутковості підприємств.

Запитання для самоперевірки

1. Класифікація витрат на виробництво.
2. Поняття та значення собівартості.
3. Групування витрат за економічними елементами.
4. Сутність калькуляційного розрізу собівартості.
5. Види собівартості продукції.
6. Сутність аналізу беззбитковості.

Тема 9. ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

1. *Поняття, функції та значення цін*
2. *Види цін*

9.1 Поняття, функції та значення цін

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Ціна є важливою економічною категорією, що впливає як на розвиток економіки країни в цілому, так і економіки кожного окремого підприємства. Так само вона здійснює вплив на стан фінансової сфери і на розв’язання соціальних проблем. В умовах ринкової економіки життєдіяльність кожного підприємства визначається правильно обраними стратегіями ціноутворення. Складність практичного ціноутворення полягає в тому, що на ціни впливають не лише економічні, але й політичні, психологічні та соціальні фактори.

Ціноутворення – це процес встановлення цін на товари та послуги. Розрізняють два принципово відмінних підходи до ціноутворення – витратний та ринковий. Витратний підхід до ціноутворення виходить із фактичних витрат підприємства на виробництво і збут товарів.

У загальному вигляді *ціна* розраховується за формулою

$$Ц = C_{\pi} + \Pi_{\text{норм}}, \quad (9.1)$$

де $\Pi_{\text{норм}}$ – нормативний прибуток.

Перевага витратного принципу полягає в його простоті та логічності. Виробник мусить повернути витрачені кошти, що й забезпечує цей підхід. Однак при такому підході ігноруються умови ринку та проблеми збуту продукції. Використання ринкового принципу передбачає встановлення ціни на

рівні так званої рівноважної, величина якої визначається співвідношенням «попит-пропозиція» і залежить від різноманітних ринкових, часто нерегульованих факторів.

У цих умовах важливо, щоб було забезпечено рівновагу між ціною ринку та ціною конкретного виробника.

$$C_{\text{поп}} \approx C_{\text{виробн}} \leq C_{\text{рин}} \quad , \quad (9.2)$$

де $C_{\text{поп}}$ – ціна попиту; $C_{\text{виробн}}$ – ціна виробника; $C_{\text{рин}}$ – ціна ринкова.

Ринкова ціна – це розрахункова величина, що дорівнює грошовій сумі, за яку передбачається перехід товару з рук в руки при проведенні комерційної угоди між добровільним покупцем та добровільним продавцем, після адекватного маркетингу за умови, що учасники угоди діяли компетентно. Така ціна також називається справедливою.

9.2 Види цін

Хоча єдиної класифікації немає, традиційно виділяють такі види цін:

- оптові ціни;
- закупівельні ціни для сільськогосподарських виробників;
- кошторисні ціни в будівництві;
- роздрібні ціни в торгівлі;
- транспортні тарифи;
- тарифи на послуги.

Розглянемо деякі з них та порядок їх утворення.

Оптова ціна $C_{\text{опт}}$ – це ціна продажу крупними партіями (оптом) з урахуванням так званої постачально-збутової надбавки $H_{\text{п-з}}$, що включає витрати на утримання складів, зберігання та страхування товару.

Ринкова ціна встановлюється безпосередньо на ринку під впливом співвідношення попиту і пропозиції.

Роздрібна ціна – ціна на товар, що продається в особисте споживання в малих, одиничних кількостях; ціна товару в роздрібній торгівлі. Ця ціна включає також постачально-збутову надбавку (витрати оптових посередників) та торгову надбавку $H_{\text{торг}}$ (витрати на утримання магазинів та інших підприємств торгівлі). На схемі, що подана на рис. 9.1, можна побачити всі етапи формування роздрібної ціни та розрахувати її.

Собівартість продукції, $C_{\text{п}}$	Прибуток підприємства, P	Акцизний збір (на підакцизні товари), $A_{\text{зб}}$	ПДВ	Постачально-збутова надбавка, $H_{\text{п-з}}$	Торгова надбавка, $H_{\text{торг}}$
Оптова ціна підприємства, $C_{\text{оптова виробника}}$					
Відпускна ціна підприємства без ПДВ, $C_{\text{відп без ПДВ}}$					
Відпускна ціна підприємства з ПДВ (купівельна ціна оптового посередника) + 20 %, $C_{\text{відп. з ПДВ}}$					
Продажна ціна оптового посередника (купівельна ціна торгівлі) $C_{\text{опт. посер.}}$					
Роздрібна ціна, $C_{\text{розд}}$					

Рисунок 9.1 – Склад роздрібної ціни

У практиці ціноутворення використовується багато різноманітних методів та способів розрахунку цін.

1. Метод «видатки плюс».
2. Метод цільового прибутку.
3. Метод повернення інвестицій.
4. Метод відчутної цінності товару.
5. Метод ціноутворення на рівні поточних цін.
6. Встановлення цін на закритих торгах та аукціонах.

За допомогою цін вирішуються багато завдань. Ціна виступає носієм інформації та займає особливе місце в системі управління національною

економікою, будучи важливим інструментом аналізу, прогнозування та планування всіх економічних показників у грошовому вираженні.

Функції ціни відображають суспільно необхідні витрати праці на виробництво і реалізацію різних видів товарів (робіт і послуг), їх споживчі властивості і при цьому регулюють попит і пропозицію товарів і послуг.

Отже, ціни виконують такі основні функції:

- обліково-вимірну;
- регулюючу (збалансування попиту та пропозиції);
- розподільну (перерозподільну);
- сприяють раціональному розміщенню виробництва;
- стимулюючу;
- соціальну.

Запитання для самоперевірки

1. Сутність поняття «ціна».
2. Основні методи ціноутворення.
3. Види цін.
4. Алгоритм ціноутворення.
5. Структура роздрібною ціни.
6. Функції цін.

Тема 10. ДОХІД, ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

1. Економічна сутність доходу підприємства
2. Прибуток підприємства, його види
3. Рентабельність на підприємстві

10.1 Економічна сутність доходу підприємства

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан. Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою цілого ряду показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних відносять прибуток підприємства, який іноді помилково ототожнюють з поняттям «дохід», а до відносних – рентабельність підприємства.

Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю. Це створює основу для самофінансування підприємства за умови, що розмір доходу достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації продукції, виконання зобов'язань та утворення чистого прибутку.

Дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору. Загальна сума доходу визначається за такою формулою :

$$\Sigma D = D_1 + D_2 + D_3 , \quad (10.1)$$

де ΣD – сумарне значення доходу від усіх видів діяльності підприємства;
 D_1 – виручка підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт; D_2 – кошти, отримані підприємством від компенсацій замов-

ником витрат, не передбачених кошторисом, від пайової участі у спільних підприємствах, від здавання майна в оренду, операцій з цінними паперами тощо; D_3 – виторг, отриманий від реалізації матеріальних цінностей підприємства та послуг невиробничого характеру (сюди також входять штрафи та пеня, які отримує підприємство від інших організацій за зриви поставок).

Необхідно розрізняти поняття валового та чистого доходів. *Валовий дохід* – це загальна сума доходу, що отримує підприємство від всіх видів діяльності за певний проміжок часу. *Чистий дохід* – це різниця між доходами від реалізації продукції та обов’язковими платежами, що входять до ціни продукції.

10.2 Прибуток підприємства, його види

Прибуток підприємства в загальному значенні являє собою частину вартості додаткового продукту і є складовою доходу підприємства. В умовах ринку прибуток є основним показником роботи підприємства. У загальному вигляді прибуток – це різниця між вартістю продукції в оптових цінах і повною собівартістю її випуску. *Прибуток на один виріб* ($\Pi_{\text{вир.}}$) визначається як ціна (C) мінус повна собівартість ($C_{\text{п}}$):

C – ціна, грн; $C_{\text{п}}$ – повна собівартість виробу.

$$\Pi_{\text{вир.}} = C - C_{\text{п}}. \quad (10.2)$$

Згідно зі стандартом бухгалтерського обліку П(С)БО №4 встановлено чотири види діяльності підприємства: операційна, інвестиційна, фінансова та надзвичайна. Сумарний (загальний) прибуток складається з суми прибутків за кожним видом діяльності. Тобто прибуток підприємства в цілому включає прибуток від реалізації продукції та послуг $\Pi_{\text{р}}$, прибуток (чи збитки) від іншої реалізації $\Pi_{\text{р.ін}}$, прибуток від здійснення підприємством корпо-

ративних прав, у тому числі й у вигляді дивідендів, отриманих на акції підприємств, відсотків на внески в статутний фонд та інші складові Π_k ; прибуток (чи збитки) від інших позареалізаційних заходів $\Pi_{\text{поз}}$. Усе це і буде балансовий прибуток підприємства, що відбитий у пасиві бухгалтерського балансу :

$$\Pi_{\text{б}} = \Pi_{\text{р}} + \Pi_{\text{р.ін}} + \Pi_k + \Pi_{\text{поз}} . \quad (10.3)$$

Прибуток від реалізації є основною складовою загального *балансового прибутку*. Він обчислюється за формулою

$$\Pi_{\text{р}} = \Sigma(\Pi_i - \text{ПДВ}_i - C_i - A_{\text{зб}}) \cdot N_{\text{випуску}}, \quad (10.4)$$

де Π_i , C_i – відповідно ціна та собівартість i -го виробу; $A_{\text{зб}}$ – акцизний збір (для підакцизних товарів).

Склад *оподаткованого прибутку* регламентується Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» і визначається як

$$\Pi_{\text{оп}} = \text{Дв} - \text{В}_{\text{вал}} - A_{\Sigma}, \quad (10.5)$$

де Дв – дохід валовий (він ідентичний трактуванню поняття «дохід підприємства» $\Sigma \text{Д}$); $\text{В}_{\text{вал}}$ – витрати валові; A_{Σ} – сума амортизаційних відрахувань.

Отриманий таким чином прибуток, як було зазначено, має назву *оподаткованого прибутку* і саме від цієї величини нараховується *податок на прибуток* ($\text{Пд}_{\text{пр}}$), що розраховується за формулою

$$\text{Пд}_{\text{пр}} = \Pi_{\text{оп}} \cdot (N_{\text{Пд}} / 100 \%) , \quad (10.6)$$

де $H_{\text{Пд}}$ – норма податку на прибуток, величина якої визначається законодавством на поточний момент.

Після сплати податку на прибуток у підприємства залишається сума грошей, яку воно може вважати своєю і використовувати за власним розсудом – чистий прибуток. З чистого прибутку в разі необхідності виплачуються дивіденди власникам. Після цього залишається нерозподілений на дивіденди прибуток. Порядок використання нерозподіленого прибутку визначається або установчими, або нормативними документами. У цих документах встановлюються нормативи відрахування грошей на різні напрямки.

Для отримання *чистого прибутку*, тобто того, що залишається в розпорядженні підприємства, необхідно з оподаткованого прибутку відняти податок на прибуток, а також всі обов'язкові платежі, штрафи, пеню, неустойки, кошти на обслуговування кредиту тощо, як це видно з формули

$$P_{\text{чист}} = P_{\text{оп}} - P_{\text{Дпр}} - (\Sigma \text{Ш} + \Sigma \text{Пен}) . \quad (10.7)$$

У зарубіжній практиці існують поняття валового прибутку, операційного прибутку та маржинального прибутку.

Валовий прибуток – це різниця між виручкою та виробничими витратами. Це поняття включає прибуток і невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати. *Операційний прибуток* – це чистий прибуток, що дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат. *Маржинальний прибуток* – обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат.

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. У загальному вигляді рентабельність визначається як відношення прибутку до витрат за відповідний період за конкретним напрямком діяльності.

10.3 Рентабельність на підприємстві

Рентабельність – це інтегральний показник, який відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперебійну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок – усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності дослідження аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи.

Фірма рентабельна, якщо суми виторгу достатня не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал. Залежно від мети аналізу діяльності підприємства розрізняють такі види рентабельності.

1. *Загальний рівень рентабельності* підприємства, що відбиває загальну ефективність діяльності підприємства, розраховується за формулою

$$P_{\text{заг}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{C_{\text{вир}}} \cdot 100 \% , \quad (10.8)$$

де $C_{\text{вир}}$ – загальна виробнича собівартість.

Найбільш прийнятним виразом загального рівня рентабельності є відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів та нормованих оборотних засобів. Цей показник характеризує раціональність використання матеріальних ресурсів підприємства і розраховується таким чином:

$$P_{\text{заг}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{\Phi_{\text{ср}} + O_{\text{зср}}} \cdot 100 \% , \quad (10.9)$$

де $\Phi_{\text{ср}}$ – вартість основних виробничих фондів; $O_{\text{зср}}$ – вартість нормованих оборотних засобів.

2. *Рентабельність основних виробничих засобів* розраховується

$$P_{\text{овф}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{\Phi_{\text{ср}}} \cdot 100 \% . \quad (10.10)$$

3. *Рентабельність сукупних активів*

$$P_{\text{ак}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{\text{АК}_{\text{ср}}} \cdot 100 \% , \quad (10.11)$$

де $\text{АК}_{\text{ср}}$ – середня сума активів балансу підприємства.

4. *Рентабельність виробу*

$$P_{\text{виробу}} = \frac{\Pi_{\text{виробу}}}{C_{\text{п.виробу}}} \cdot 100 \% . \quad (10.12)$$

5. *Рентабельність товарної продукції* – характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції, вона розраховується як

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{C_{\text{ТП}}} \cdot 100 \% , \quad (10.13)$$

де $C_{\text{ТП}}$ – повна собівартість товарної продукції.

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{Q} \cdot 100 \% , \quad (10.14)$$

де Q – обсяг реалізованої продукції.

6. У багатоміненклатурному виробництві поряд із рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів.

Рентабельність певного виробу розраховується як

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100 \% . \quad (10.15)$$

Таким чином, рентабельність оцінює ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання ресурсів.

Запитання для самоперевірки

1. Трактуйте сутність поняття «дохід».
2. Джерела формування доходу підприємства.
3. Фактори, що впливають на формування прибутку на підприємстві.
4. Які основні шляхи підвищення прибутковості підприємства?
5. Які види рентабельності існують на підприємстві? В чому полягає їх економічний зміст?

Тема 11. ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1. Фінансовий стан підприємства*
- 2. Ефективність діяльності підприємства*

11.1 Фінансовий стан підприємства

Фінансовий стан підприємства відображає його конкурентоспроможність і, як наслідок, здатність до саморозвитку і своєчасного виконання зобов'язань.

Для того, щоб оцінити фінансовий стан підприємства використовують показники фінансової стійкості і платоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства - це можливість підприємства своєчасно поповнювати запаси, вести розрахунки і платежі за рахунок власних коштів. Визначається за допомогою таких коефіцієнтів:

- фінансової незалежності;
- фінансової стабільності;
- маневреності власними коштами;
- забезпеченості власними оборотними засобами.

1. Коефіцієнт фінансової незалежності розраховують діленням всієї суми власних коштів (підсумок 1 і 2 розділу пасиву балансу) на валюту балансу підприємства. Він показує ступінь незалежності від позикових коштів. Оптимальне значення 0.5. При цьому, чим він вищий, тим краще – зменшується залежність від зовнішніх джерел фінансування.

2. Коефіцієнт фінансової стабільності розраховують як відношення власних коштів (підсумок 1 і 2 розділу пасиву балансу) до позикових (підсумок 3, 4 і 5 розділу пасиву балансу). Оптимальне значення – більше 1, тобто власні кошти перевищують позикові кошти, і підприємство має доста-

тній рівень фінансової стабільності і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел.

3. Коефіцієнт маневреності власними коштами розраховується як відношення власних оборотних коштів (підсумок 2 розділу активу балансу мінус підсумок 4 розділу пасиву балансу) до суми джерел власних коштів (підсумок 1 розділу пасиву балансу). Він характеризує ступінь вкладення власних коштів в найбільш маневрені активи (оборотні кошти). Оптимальне співвідношення 0.4–0.6, тобто від 40 до 60 копійок власних оборотних коштів на 1 грн джерел власних коштів.

4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами розраховується як відношення власних оборотних коштів (підсумок 2 розділу активу балансу мінус підсумок 4 розділу пасиву балансу) до суми всієї величини оборотних коштів підприємства (підсумок 2 розділу активу балансу). Мінімальне значення цього показника 0.1. При зниженні коефіцієнта нижче мінімального підприємство втрачає фінансову стійкість.

Платоспроможність підприємства – це можливість підприємства своєчасно погашати наявними засобами першочергові платіжні зобов'язання.

Визначається за допомогою наступних коефіцієнтів:

- загальної ліквідності;
- поточної ліквідності;
- абсолютної ліквідності.

1. Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів (підсумок 2 розділу активу балансу) до поточних зобов'язань підприємства (підсумок 4 розділу пасиву балансу). Оптимальне значення 2.0–2.5.

2. Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних активів (грошових коштів, цінних паперів і дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Оптимальне

значення 0.7–0.8.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується як відношення абсолютно ліквідних оборотних активів (грошових коштів і цінних паперів) до поточних зобов'язань підприємства. Оптимальне значення 0.2–0.25.

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від ефективності діяльності підприємства. Тому важливо визначати і виявляти тенденції зміни цих показників за досліджуваний період.

11.2 Ефективність діяльності підприємства

Ефективність – це економічна категорія, яка відображає співвідношення отриманих результатів діяльності та витрачених на їх досягнення ресурсів.

Ефективність діяльності підприємства можна вивчати на різних рівнях. Тому виділяють такі види ефективності:

- виробничо-технологічну;
- виробничо-економічну;
- соціально-економічну.

Виробничо-технологічна ефективність – це ефективність застосування ресурсного потенціалу. Вона характеризує ефективність використання ресурсів і ступінь реалізації виробничих відносин. До неї відносяться такі показники:

- показники ефективності використання персоналу, основних і оборотних фондів;
- рентабельність виробничих фондів – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних виробничих і матеріальних оборотних фондів, помножене на 100 %;
- рентабельність власного капіталу – це відношення чистого прибутку підприємства до середньої вартості власного капіталу, помножене на 100 %;

– рентабельність підприємства – це відношення чистого прибутку підприємства до середньої вартості балансових активів підприємства, помножене на 100 %.

– ресурсовіддача – це відношення валової продукції до середньої вартості балансових активів підприємства

– показники ефективності виконання окремих заходів.

Виробничо-економічна – це ефективність виробництва і реалізації продукції. До неї відносяться такі показники:

– рентабельність виробництва продукції - це відношення прибутку від реалізації продукції до виробничої собівартості, помножене на 100 %. Розраховується як правило за окремими видами продукції;

– рентабельність реалізованої продукції – це відношення прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції, помножене на 100 %;

– рентабельність продажів – це відношення прибутку від реалізації продукції до виручки від реалізації продукції, помножене на 100 %;

– рентабельність операційної діяльності – це відношення прибутку від операційної діяльності до повної собівартості операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати), помножена на 100 %.

Соціально-економічна – це ефективність роботи підприємства з позиції працівників. Вона характеризує ступінь досягнення економічних інтересів працівників підприємства. Сюди входять такі показники, як:

– питома чистої продукції у вартості валової продукції;

– питома вага фонду споживання в вартості чистої продукції;

– розмір фонду споживання в розрахунку на середньорічного працівника;

- рівень середньомісячної оплати праці одного працівника.
- коефіцієнт співвідношення реальних сукупних доходів (зарплати) і прожиткового мінімуму.

Запитання для самоперевірки

1. Від чого залежить фінансовий стан підприємства?
2. Що таке ліквідність підприємства?
3. Дайте визначення платоспроможності підприємства.
4. Що таке економічний ефект та економічна ефективність підприємства?
5. Назвіть показники ефективності діяльності підприємства.

Тема 12. ІНВЕСТИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

- 1. Поняття та види інвестицій*
- 2. Джерела фінансування інвестицій*
- 3. Показники ефективності реальних (капітальних) інвестицій*

12.1 Поняття та види інвестицій

У найширшому розумінні інвестиції – це «спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу».

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Згідно з цим законом, до майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в підприємницьку діяльність, належать:

- грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах, вони можуть бути класифіковані за певними ознаками:

- за об'єктами вкладень;
- за способом участі в інвестиційному процесі;
- в залежності від форми власності інвесторів;
- за часом.

1. За об'єктами вкладень інвестиції поділяють на *фінансові* та *реальні* (капітальні).

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різні фінансові інструменти: придбання цінних паперів, акцій, облігацій, частини і паю в статутному фонді інших підприємств, вкладення грошей на депозитні рахунки в банках під відсотки.

Реальні (капітальні) інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи підприємства. Їх поділяють на валові та чисті.

Валові інвестиції – це загальна сума вкладення коштів і на просте, і на розширене відтворення матеріальних і нематеріальних активів підприємства.

Чисті інвестиції – це вкладення лише на розширене відтворення. Розраховуються як різниця між валовими інвестиціями і розміром амортизаційних відрахувань за матеріальними і не матеріальними активами підприємства.

2. За способом участі в інвестиційному процесі виділяють *прямі* і *непрямі* інвестиції.

Прямі інвестиції характеризуються безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів. Вони здійснюються, як правило, у формі кредиту без інвестиційних посередників з метою оволодіння контрольним пакетом акцій підприємства.

Непрямі інвестиції – це інвестиції, здійснювані фінансовими посередниками (інвестиційними фондами або інвестиційними компаніями).

3. Залежно від форми власності інвесторів розрізняють *державні, приватні, іноземні* інвестиції.

4. За ознакою часу виділяють *короткострокові* та *довгострокові* інвестиції.

Короткострокові інвестиції – це вкладення на період до одного року.

Довгострокові інвестиції – це вкладення відповідно на період більше року.

Залежно від напрямків використання розрізняють такі структури інвестицій на підприємстві: *відтворювальну, галузеву і технологічну*.

1. *Відтворювальна* структура характеризує співвідношення вкладень на просте і розширене відтворення, в тому числі: на технічне переоснащення та реконструкцію, розширення діючих підприємств, нове будівництво.

2. *Галузева* структура характеризує розподіл інвестицій за галузями і видам виробництв.

3. *Технологічна* структура – це співвідношення між основними елементами реальних інвестицій:

12.2 Джерела фінансування інвестицій

Необхідний обсяг капітальних інвестицій залежить від економічної ситуації на ринку і на підприємстві. При цьому можливі три варіанти розвитку подій на підприємстві: просте, розширене і звужене відтворення.

При простому відтворенні на підприємстві відтворення основних фондів має здійснюватися за рахунок амортизаційних відрахувань. Тому обсяг капітальних інвестицій за рік у вартісному вираженні буде дорівнювати сумі нарахованої за той же період амортизації.

При розширеному відтворенні до обсягу капітальних інвестицій, що забезпечують просте відтворення основних фондів, додають величину додаткових інвестицій, які направляються на розширення основних фондів.

При варіанті звуженого відтворення на підприємстві необхідно розглядати варіанти перебудови техніко-технологічної бази виробництва. Тому обсяг капітальних інвестицій буде залежати від обраного за певними критеріями варіанта інвестицій.

Дослідженнями багатьох вчених встановлена пряма залежність між темпами зростання ВВП країни і капітальними інвестиціями. При цьому, світовий досвід свідчить, що для стабільного економічного зростання валові капітальні інвестиції повинні бути на рівні 20–25 % від ВВП. Такі ж показники можна використовувати і на мікрорівні, тобто на рівні конкретного підприємства. При цьому потрібно пам'ятати, що чисті інвестиції повинні становити не менше 65 % від валових інвестицій.

Основними джерелами фінансування капітальних інвестицій на підприємстві є:

- власні кошти;
- позикові кошти;
- залучені засоби;
- бюджетні асигнування.

До власних джерел відносять:

- амортизаційні відрахування;
- прибуток;
- кошти, отримані від мобілізації внутрішніх ресурсів (зменшення дебіторської заборгованості, наявності обладнання та матеріалів; збільшення заборгованості підрядним організаціям);
- страхові відшкодування за форс-мажорними обставинами.

До позикових ресурсів відносять:

- банківський кредит;
- бюджетний кредит.

До залучених коштів належать:

- кошти від продажу акцій, облігацій;
- кошти від внесків фізичних і юридичних осіб, в тому числі іноземних.

Бюджетні асигнування включають дотації та фінансування державних програм розвитку окремих галузей економіки.

12.3 Показники ефективності реальних (капітальних) інвестицій

Оснoву оцінки ефективності інвестиційних проєктів становить визначення і співвіднесення витрат і результатів від їх здійснення.

Економічну ефективність реальних (капітальних) інвестицій визначають за допомогою показників загальної (абсолютної) економічної ефективності і порівняльного (відносного) економічного ефекту.

До показників загальної економічної ефективності відносять коефіцієнт ефективності (K_e) і термін окупності капітальних інвестицій.

Коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій визначається відношенням приросту прибутку до капітальних інвестицій, що викликало цей приріст:

$$K_e = \Pi / K, \quad (12.1)$$

де Π – приріст прибутку за планований період, грн; K - капітальні інвестиції, грн

Термін окупності – це зворотний показник коефіцієнта ефективності. Він показує, через скільки років вкладені кошти повернуться інвестору у вигляді прибутку:

$$T = K / \Pi. \quad (12.2)$$

До показників порівняльного (відносного) економічного ефекту відносять показники річного економічного ефекту, чистого приведенного доходу та внутрішньої норми прибутковості інвестицій.

Річний економічний ефект капітальних інвестицій визначається різницею приведених витрат за порівнюваними варіантами в розрахунку на річний обсяг випуску продукції за новими технологічними процесами за такою формулою:

$$E_p = [(C_1 + E_n \cdot K_1) - (C_2 + E_n \cdot K_2)] \cdot O_{pn2}, \quad (12.3)$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції, виробленої при базовому і новому варіантах, грн; E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій, (0,15); K_1, K_2 – питомі капітальні інвестиції в розрахунку на одиницю виробленої продукції при базовому і новому варіантах, грн; O_{pn2} – річний обсяг продукції при новому варіанті у відповідному вимірі.

Визначення показника чистої приведеної прибутку капітальних інвестицій враховує фактор ризику і часу і розраховується як різниця між теперішньою виручкою і дисконтованими витратами за такою формулою:

$$\text{ЧПП} = \text{Вир}_t - \text{Вт} / (1 + i)^t, \quad (12.4)$$

де $\text{Вир}_t, \text{Вт}$ – відповідно виручка і витрати в році t , грн; i – ставка дисконту (на практиці прирівнюється до банківського відсотку за депозит, поділеному на 100 %); t – кількість років експлуатації об'єкта.

Дисконтування є процесом, зворотним нарахуванню складного відсотка і використовується для визначення поточної вартості майбутніх грошей.

Рішення про інвестиції може прийматися тоді, коли дисконтована сума майбутньої виручки більше витрат по капітальним інвестиціям, тобто $\text{ПВП} > 1$.

Внутрішня норма прибутковості інвестицій є ту норму дисконту (i), при якій величина чистої приведеної прибутку дорівнює приведеним інвестиційним вкладенням і визначається з рівності:

$$\sum \frac{Вир_t - В_t}{(1+i)^t} = \sum \frac{K_t}{(1+i)^t}, \quad (12.5)$$

де K_t - капітальні інвестиції в році t , грн.

Розрахована за вищенаведеною формулою величина норми прибутковості порівнюється з необхідною інвестору величиною доходу на капітал. Якщо величина норми прибутковості дорівнює або більше необхідної норми прибутковості, то проект вважається ефективним.

Запитання для самоперевірки

3. Що таке інвестиції?
4. Назвіть класифікацію інвестицій.
5. Які джерела фінансування інвестицій ви знаєте?
6. Що таке просте та розширене відтворення активів?
7. Назвіть показники оцінки ефективності інвестицій.

Тема 13. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. Загальна характеристика інноваційних процесів

2. Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями

13.1 Загальна характеристика інноваційних процесів

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи:

- 1) традиційні;
- 2) інноваційні.

Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємств, а інноваційні – розвиток останніх на якісно новому рівні.

Протягом тривалого періоду, коли економіка функціонувала й розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів (застосування постійно зростаючого обсягу суспільних ресурсів – персоналу, виробничих фондів), у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або стали економічно не вигідними, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва мають базуватися переважно на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

У загальному розумінні інноваційні процеси, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі.

Результатом інноваційних процесів є новинки, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення.

Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього. Первісними імпульсами запровадження новин (нововведень) на підприємствах служать не тільки суспільні потреби й результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання. За своїм характером інноваційні процеси, новини й нововведення поділяються на взаємопо'язані види (рисунок 13.1).

Технічні новини і нововведення проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів).

Організаційні нововведення охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо).

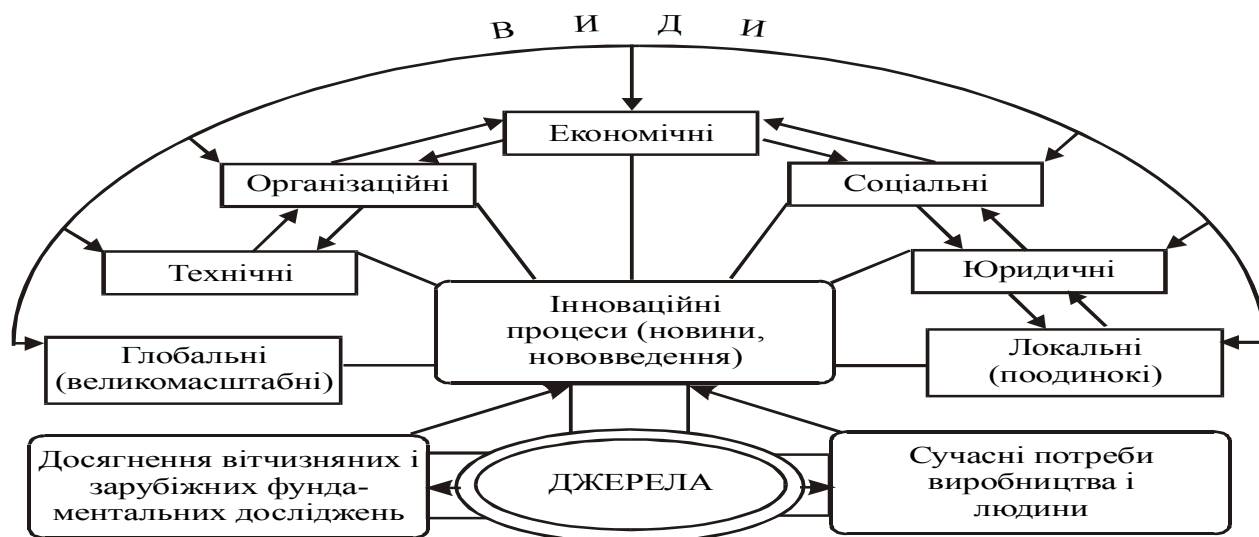


Рисунок 13.1 – Джерела, класифікація і взаємозв'язок інноваційних процесів (новин, нововведень)

Економічні нововведення – методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності.

Соціальні нововведення – різні форми активізації людського чинника:

- професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, підвищення керівного складу всіх рівнів;
- стимулювання творчої діяльності;
- поліпшення умов і постійне підтримання високого рівня безпеки праці;
- охорона здоров'я людини і охорона довкілля;
- створення комфортних умов життя тощо).

Юридичні нововведення – нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новини та нововведення можна об'єднати у дві групи – локальні (поодинокі, окремі) та *глобальні* (великомасштабні).

Якщо *локальні* новини (нововведення) ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то *глобальні*, що здебільшого є революційними (принципово новими), кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Між окремими видами інноваційних процесів (новин, нововведень) існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні новини зумовлюють переду-

сім відповідні організаційні нововведення, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємств.

Зокрема створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах різних галузей спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи цехів з гнучкими виробничими системами.

Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює розв'язання їх за допомогою нових економічних рішень.

Будь-які локальні і глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонічно. Найбільший за наслідками безпосередній вплив на результативність (ефективність) діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень). Про силу впливу окремих організаційно-технічних та інших нововведень на відповідні економічні показники діяльності підприємств свідчать такі приклади.

13.2 Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями

Потенційні можливості розвитку та ефективності виробництва визначаються передовсім науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами. Що цілеспрямованіше та ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, котрі є першоджерела-

ми розвитку продуктивних сил, то успішніше вирішуються пріоритетні (щодо виробничих) соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Науково-технічний прогрес (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки; у ширшому суттєво-змістовому значенні – це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

НТП можна тлумачити також як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему «наука – техніка – виробництво»,

що охоплює кілька стадій:

- 1) фундаментальні теоретичні дослідження;
- 2) прикладні науково-дослідні роботи;
- 3) дослідно-конструкторські розробки;
- 4) освоєння технічних нововведень;
- 5) нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу;
- 6) техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їхня постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

НТП властиві *еволюційні* (пов'язані з накопиченням кількісних змін) та *революційні* (зумовлені стрибкоподібними якісними змінами) форми вдосконалення технологічних методів і засобів виробництва, кінцевої продукції.

До *еволюційних* форм НТП відносять:

- поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення;
- модернізацію або створення нових моделей машин тощо.

До *революційних* форм НТП відносять:

- зміну поколінь техніки й кінцевої продукції,
- виникнення принципово нових науково-технічних ідей,
- загально-технічні (науково-технічні) революції, у процесі яких здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засаді новітніх наукових відкриттів (винаходів), що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характеру трудової діяльності людей.

Зміст сучасної НТР найбільш повно розкривається через її особливості, зокрема:

- перетворення науки на безпосередню продуктивну силу (втілення наукових знань у людині, технології і техніці; безпосередній вплив науки на матеріальне виробництво та інші сфери діяльності суспільства);

- новий етап суспільного поділу праці, пов'язаний з перетворенням науки на провідну царину економічної і соціальної діяльності, що набирає масового характеру (наука перебрала на себе найбільш революціонізуючу, активну роль у розвитку суспільства; сама практика потребує випереджаючого розвитку науки, оскільки виробництво все більше стає технологічним утіленням останньої);

- прискорення темпів розвитку сучасної науки і техніки, що підтверджується скороченням проміжку часу від наукового відкриття до його практичного використання;

- інтеграція багатьох галузей науки, самої науки з виробництвом з метою прискорення й підвищення ефективності всіх сучасних напрямків науково-технічного прогресу;

- якісне перетворення всіх елементів процесу виробництва – засобів

праці (революція в робочих машинах, поява керуючих машин, перехід до автоматизованого виробництва), предметів праці (створення нових матеріалів з наперед заданими властивостями; використання нових, потенційно невичерпних джерел енергії), самої праці (трансформація її характеру та змісту, збільшення у ній частки творчості).

Науково-технічний прогрес, що завжди здійснюється у взаємозв'язаних еволюційних і революційних його формах, є домінантою (визначальним чинником) розвитку продуктивних сил, неупинного підвищення ефективності виробництва. Він безпосередньо впливає передусім на формування й підтримування високого рівня техніко-технологічної бази виробництва, забезпечуючи неухильне зростання продуктивності суспільної праці.

Спираючись на суть, зміст та закономірності сучасного розвитку науки і техніки, можна виокремити характерні для більшості галузей народного господарства загальні напрямки НТП, а для кожного з них — пріоритети принаймні на найближчу перспективу (рис. 13.2).

За умов сучасних революційних перетворень у технічному базисі виробництва ступінь його технічної досконалості, та рівень економічного потенціалу в цілому визначаються прогресивністю використовуваних технологій – способів одержання й перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції.

Технологія стає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва, – якщо раніше її вважали забезпечуючою підсистемою виробництва, то зараз вона набула самостійного значення, перетворившись на авангардний напрям НТП.



Рисунок 13.2 – Загальні та пріоритетні напрями НТП

Сучасним технологіям властиві певні тенденції розвитку й застосування. Головними з них є:

по-перше, перехід до малостадійних процесів через сполучення в одному технологічному агрегаті кількох операцій, що раніше виконувались окремо;

по-друге, забезпечення в нових технологічних системах мало- або безвідходності виробництва;

по-третє, підвищення рівня комплексності механізації процесів на підставі застосування систем машин і технологічних ліній;

по-четверте, використання в нових технологічних процесах засобів

мікроелектроніки, що дає змогу одночасно з підвищенням ступеня автоматизації процесів досягати більш динамічної гнучкості виробництва.

До сучасних виробничих процесів ставляться такі вимоги: досягнення максимально можливої безперервності, безпеки, гнучкості і продуктивності, що можуть бути реалізовані лише за відповідного рівня їхньої механізації та автоматизації – інтегрованого та завершального напрямку НТП.

Механізація і автоматизація виробництва, яка відображає різний ступінь заміни ручної праці машинною, у своєму безперервному розвитку послідовно, паралельно або паралельно-послідовно переходить від нижчої (часткової) до вищої (комплексної) форми.

Критерієм оцінки ефективності інноваційно-трансформаційних змін в економіці країни є зростання наукоємності ВВП або зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок у ВВП. Провідні країни прагнуть забезпечити наукоємність на рівні 3 % від ВВП.

Запитання для самоперевірки

1. Що таке нововведення?
2. Назвіть класифікацію нововведень.
3. Що таке НТП?
4. Назвіть пріоритетні напрямки НТП.
5. Що таке НТР?

Тема 14. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

- 1. Сутність, чинники та види реструктуризації підприємства*
- 2. Санація підприємства*
- 3. Банкрутство та ліквідація підприємства*

14.1 Сутність, чинники та види реструктуризації підприємства

Припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації – за рішенням власника (власників) чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, а у випадках, передбачених Господарським кодексом України, – за рішенням суду.

Під реструктуризацією розуміється здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, підвищення конкурентоспроможності та ефективності роботи.

У широкому розумінні реструктуризація передбачає комплексність змін і є при цьому інструментом управління підприємством. До того ж вона може модифікуватися і коригуватися в процесі реалізації такого роду заходів.

Необхідність проведення реструктуризації може диктуватися як зовнішніми, так і внутрішніми факторами.

Зовнішніми факторами реструктуризації підприємства можуть бути:

- науково-технічний прогрес;
- політика держави;
- зміни кон'юнктури на внутрішньому і світовому ринках;

Внутрішніми факторами можуть бути:

- необхідність адаптації до нових умов господарювання;
- зниження конкурентоспроможності підприємства та продукції;
- високий рівень витрат;
- незадовільний рівень менеджменту;

Таким чином, реструктуризація підприємства вирішує два завдання: по-перше, в короткі терміни забезпечити нормальне функціонування підприємства, а, по-друге, відновити платоспроможність і конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Процеси реструктуризації багато в чому залежать від виду реструктуризації. На сьогодні розрізняють такі види реструктуризації:

- залежно від мети змін – санаційну, адаптаційну, випереджальну;
- залежно від об'єкта змін – операційну, фінансову, власності;
- залежно від тривалості періоду – оперативну і стратегічну.

Санаційна реструктуризація застосовується в тому випадку, коли підприємство знаходиться в передкризовому або кризовому стані і має на меті вийти з такого стану.

Адаптаційна – використовується тоді, коли кризи немає, проте є негативні тенденції зниження ефективності роботи підприємства або в разі адаптації підприємства до нових умов господарювання. В цьому випадку може застосовуватися просторова (розвиток нових внутрішніх і зовнішніх ринків) і продуктова (випуск нової продукції) диверсифікація виробництва.

Випереджувальна реструктуризація має місце на успішних підприємствах, які передбачають можливість змін умов функціонування і хочуть посилити свої ключові позиції і конкурентні переваги.

Операційна реструктуризація проводиться в певній господарській діяльності підприємства. Вона стосується обсягів реалізації продукції, ринків збуту, запасів сировини і матеріалів, готової продукції, якості продукції і, в

основному, позначається на зміні структури активів підприємства.

Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури пасивів підприємства і може включати: відстрочку погашення заборгованості, зниження процентної ставки по заборгованості, зміну частини заборгованості на акції, отримання нових позик або гарантій.

Реструктуризація власності стосується зміни структури участі у власному капіталі підприємства або серед засновників підприємства.

Оперативна реструктуризація здійснюється в короткостроковому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів в рамках санаційної реструктуризації. Вона включає виявлення слабких сторін в здійсненні основних функцій і розробці конкретних пропозицій щодо їх усунення з мінімальними витратами і вивільненням зайвих ресурсів.

Стратегічна – базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в рамках адаптаційної або випереджаючої реструктуризації. Вона може включати такі дії: диверсифікацію виробництва, завоювання нових ринків збуту, придбання нового обладнання, впровадження нових технологій, сертифікацію виробництва, реструктуризацію організаційної структури підприємства, підвищення кваліфікації персоналу тощо.

У разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, що утворений внаслідок злиття.

У разі приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до цього останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

У разі поділу суб'єкта господарювання усі його майнові права і

обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, що утворені внаслідок цього поділу. У разі виділення одного або кількох нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта.

У разі перетворення одного суб'єкта господарювання в інший до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Оголошення про реорганізацію чи ліквідацію господарської організації або припинення діяльності індивідуального підприємця підлягає опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування за місцезнаходженням суб'єкта господарювання протягом десяти днів з дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

14.2 Санація підприємства

Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» щодо боржника застосовуються такі судові процедури:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація;
- ліквідація.

Санація – (від лат. Sanatio – лікування, оздоровлення) – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство підприємства, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог

кредиторів.

Одночасно з винесенням ухвали про санацію арбітражний суд своєю ухвалою призначає керуючого санацією. Санація проводиться без участі адміністрації боржника.

Протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати комітету кредиторів для схвалення план санації боржника.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, термін і черговість виплати боргів і умови відповідальності інвестора за невиконання прийнятих згідно з планом санації зобов'язань.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка, розстрочка або прощення частини боргів;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна;
- переведення боргу або частини боргу на інвестора;
- продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу;
- виконання зобов'язань боржника його власником;
- отримання кредиту;

Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства.

Згідно з чинним законодавством, на підставі рішення власника майна боржника та при наявності згоди кредиторів, загальна сума вимог яких пе-

ревищує 50 % заборгованості, керівник боржника має право звернутися до суду із заявою про порушення справи про банкрутство для проведення санації підприємства до подання заяви про порушення справи про банкрутство кредиторами.

Одночасно із заявою про порушення справи про банкрутство для проведення санації підприємства керівник підприємства-боржника зобов'язаний надати план санації, узгоджений з кредиторами, що дали згоду на її проведення.

Стандартної форми та структури плану санації на сьогодні не існує, тому він може бути у вигляді:

- плану фінансового оздоровлення;
- бізнес-плану;
- техніко-економічного обґрунтування.

План фінансового оздоровлення має таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства. Цей розділ включає:

- фактичне фінансово-економічний стан підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнти фінансової стійкості і платоспроможності);
- аналіз причин, внаслідок яких підприємство виявилось в такому стані;
- перспективи виходу з цього стану.

2. Безпосередньо план фінансового оздоровлення включає:

- виробничу програму на найближчі роки;
- баланс грошових доходів і витрат;
- розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства.

3. Прогнозні кінцеві результати реалізації проекту. Зміст цього розділу буде залежати від цілей санації.

Структура бізнес-плану подана нижче.

1. Загальна характеристика підприємства та його фінансовий стан. Цей розділ включає:

- найменування підприємства;
- дані про реєстрацію, підпорядкування, місію і видах діяльності;
- організаційно-правова форма господарювання та форма власності;
- організаційна структура;
- показники рентабельності, фінансового стану, ділової активності, а також рівня дебіторської та кредиторської заборгованості.

2. Основні параметри проекту бізнес-плану. Сюди входять:

- обґрунтування варіанту санації;
- розрахунок загального обсягу фінансових ресурсів;
- термін реалізації плану;
- термін погашення інвестованого капіталу;
- фінансові результати реалізації плану.

3. Заходи для відновлення платоспроможності.

4. Ринок і конкуренція. Цей розділ включає:

- характеристику галузі та перспективи її розвитку;
- сегменти ринку, покупці, конкуренти;
- стратегію виживання на ринку;
- тенденції та очікувані зміни на ринку.

5. Маркетингова діяльність підприємства. Сюди входить:

- стратегія маркетингу;
- канали розподілу;
- стратегія здійснення продажу;
- характеристика та аналіз каналів збуту;
- життєвий цикл продукту.

6. План виробництва та його ресурсне забезпечення. Тут відображають:

- виробничу програму підприємства;
- обсяг продажу продукції;
- потребу в основних і оборотних фондах, персоналі та інвестиційних ресурсах.

7. Фінансовий план. У цей розділ входить:

- розрахунок фінансових результатів;
- розрахунок обсягів додаткових інвестицій;
- обґрунтування джерел фінансування;
- складання прогностичного балансу;
- розрахунок показників фінансового стану.

8. Ризики. У цьому розділі викладаються сценарії подолання найбільш імовірних ризиків у процесі проведення фінансового оздоровлення підприємства.

У разі санації державного підприємства джерелом фінансування може бути Державний бюджет. У такому випадку складається техніко-економічне обґрунтування санації підприємства, яке має таку структуру:

- 1) загальні положення;
- 2) характеристика підприємства;
- 3) попит на продукцію та аналіз ринку;
- 4) забезпеченість ресурсами та джерела їх поповнення;
- 5) основні технічні рішення щодо перепрофілювання підприємств;
- 6) персонал і продуктивність праці;
- 7) кошторис вартості будівництва (реконструкції, технічного переозброєння);
- 8) поточні витрати та собівартість продукції;
- 9) фінансово-економічна оцінка санації;

10) висновки і пропозиції.

14.3 Банкрутство та ліквідація підприємства

Поняття банкрутства притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Закон України «Про банкрутство» під банкрутством розуміє зв'язану з нестачею активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи, суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості фірми. Одна з перших ознак руху до банкрутства – спад прибутковості фірми нижче за вартість її капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає не вигідним. Кредитори (власники облігацій та інші) одержують певні суми, визначені кредитними угодами, але відносна вигідність їхніх вкладень у дану фірму зменшується, а у зв'язку зі спадом вартості акціонерного капіталу падає й ціна акцій, збільшується ризик неповернення коштів, у фірми виникають труднощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період, і фірма змушена буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може виникнути криза ліквідності і фірма увійде в стан «технічної неплатоспроможності». Це явище можна вже розглядати як банкрутство.

Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи:

- 1) зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) врахувати;
- 2) внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві.

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національними. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу та ін.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств, передусім через недосконалість законодавчої бази. На сучасному етапі дуже уповільнився розвиток науки та техніки знов-таки через глибоку кризу в інвестиційній сфері. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

Банкрутство може виникнути на кожному з етапів життєвого циклу конкурентної переваги фірми (ЖЦКПФ). Дослідники називають такі основні фактори, що сприяють банкрутству фірми.

Першим детермінантом є параметри факторів виробництва. Вплив цих факторів спостерігається на всіх стадіях (етапах) життєвого циклу КПФ, але особливо важливі вони на стадії зародження. На даній стадії є сім причин, унаслідок дії яких фірма може зазнати банкрутства:

- неправильне визначення місії фірми та її виробничого профілю;
- низькі підприємницькі здібності власника (власників) фірми;
- низька кваліфікація управлінського персоналу фірми;
- неадекватний маркетинг;

- велика частка позикового капіталу;
- низька кваліфікація виконавців (робітників, інженерів і т. п.);
- неадекватність трансакційних витрат.

Умови та механізм визнання юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, суб'єктами банкрутства (банкрутами) і порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо.

Згідно із законом України «Про банкрутство» суб'єктом банкрутства може бути будь-яка юридична особа, що не спроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів та сплатити податки. Ця юридична особа має бути зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності. Боржником є юридична особа, проти якої порушено справу про банкрутство, а банкрут – це боржник, що перебуває у процесі ліквідації.

Як кредитор може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як майнових, так і немайнових зобов'язань останнього. Вартість вимоги визначається залежно від її сутності: вартість негрошового зобов'язання – за ринковою ціною на день подання заяви про банкрутство (до подання такої заяви сума будь-якої вимоги включає лише відсотки та штрафи), вартість вимоги за контрактом – за вартістю збитків, заподіяних кредитору боржником у зв'язку з невиконанням умов контракту.

Заяву про банкрутство можуть подати кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою), органи державної податкової служби, органи державної контрольно-ревізійної служби, сам боржник. Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до Арбітражного суду за місцем знаходження боржника.

Ліквідація суб'єкта господарювання здійснюється ліквідаційною комісією, яка утворюється власником (власниками) майна суб'єкта господарю-

вання чи його (їх) представниками (органами), або іншим органом, визначеним законом, якщо інший порядок її утворення не передбачений цим Кодексом. Ліквідацію суб'єкта господарювання може бути також покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується.

Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок та визначає строки проведення ліквідації, а також строк для заяви претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

Ліквідаційна комісія або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, вміщує в друкованих органах відповідно до закону повідомлення про його ліквідацію та про порядок і строки заяви кредиторами претензій, а явних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені цим Кодексом чи спеціальним законом строки.

Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, який ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно суб'єкта господарювання, який ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта, якщо інше не передбачено цим Кодексом та іншими законами.

Черговість та порядок задоволення вимог кредиторів визначаються відповідно до закону.

Претензії, що не задоволені через відсутність майна суб'єкта господа-

рювання, претензії, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники у місячний строк після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернулися до суду з відповідним позовом, а також претензії, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторів відмовлено, вважаються погашеними.

Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

Запитання для самоперевірки

1. Назвіть причини припинення діяльності підприємства.
2. Назвіть фактори та види реструктуризації.
3. Що таке санація підприємства?
4. Які існують заходи з відновлення платоспроможності підприємства?
5. Назвіть причини банкрутства підприємства.
6. Хто здійснює ліквідацію підприємства?
7. Черговість та порядок задоволення вимог кредиторів.
8. Які документи регламентують процес банкрутства?

Теми рефератів для самостійного опрацювання

1. Оптимізація галузевої структури економіки України.
2. Особливості визначення місії та головних напрямів діяльності підприємств різних форм власності та галузей економіки.
3. Особливості створення та функціонування спільних підприємств у міжнародному бізнесі. Можливі проблеми розвитку подібних підприємств.
4. Зарубіжний досвід централізованого управління підприємствами.
5. Особливості формування структури персоналу підприємств різних галузей економіки, розмірів і форм власності.
6. Оцінка ділових якостей керівників і менеджерів підприємств.
7. Практичне значення основних та оборотних засобів для ведення господарської діяльності.
8. Напрями інтенсифікації відтворення та шляхи кращого використання основних засобів підприємства.
9. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних ресурсів підприємства.
10. Патентування і ліцензування підприємницької діяльності та ресурсів фірми.
11. Сучасна політика ресурсозбереження та ефективність її проведення в Україні.
12. Основні підходи до економічного обґрунтування інвестиційних проектів підприємств.
13. Вплив інноваційних процесів на виробництво. Основні тенденції організаційного прогресу.
14. Тенденції формування національного науково-технічного потенціалу.
15. Сутність, стадії та логіка розробки бізнес-плану підприємства.

16. Розвиток системи стратегічного планування та бізнес-планування діяльності підприємств.
17. Резерви підвищення продуктивності праці та шляхи їх використання на підприємстві.
18. Світовий досвід використання моделей мотивації трудової діяльності на підприємствах.
19. Формування політики оплати праці на підприємствах різних форм власності.
20. Графічні та аналітичні методи визначення критичного обсягу виробництва продукції підприємств.
21. Можливі напрями вдосконалення ціноутворення на продукцію підприємств.
22. Напрями використання прибутку на підприємстві.
23. Динаміка рівня прибутковості підприємств різних галузей економіки.
24. Динаміка і шляхи підвищення рентабельності на підприємствах різних галузей економіки.
25. Економічна безпека у системі діяльності підприємств.
26. Напрямки інвестицій на підприємстві.
27. Інноваційні підприємства України.
28. Сучасний стан ефективності діяльності підприємств в Україні.
29. Причини реструктуризації підприємств.
30. Аналіз процесу банкрутства підприємств в Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної ради України. – Режим доступу :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств : підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик. – Київ : Знання, 2010. – 463 с.
4. Сударкіна С. П. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. / С. П. Сударкіна, О. О. Гаврись. – Харків : НТУ «ХПІ», 2012. – 102 с.
5. Сударкіна С. П. Економіка підприємства : навч. посіб. / С. П. Сударкіна. – Харків : НТУ «ХПІ», 2011. – 290 с.
6. Економіка підприємства : магістерський курс : навч. посіб. / за ред. А. І. Яковлева, Л. С. Ларки. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 515 с.
7. Гаврись М. О. Класифікація основних засобів підприємств України після ухвалення податкового кодексу // М. О. Гаврись // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2012. – № 24. – С. 172–179. – Режим доступу :http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Emp/2012_24_1/25GavM.pdf.
8. Податковий кодекс України : Закон України №2755-VI від 02.12.2010р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/showz0288-00>.

10. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Л. І. Шваб. – Київ : Каравела, 2005. – 568 с.

11. Гаврись О. О. Особливості податкового стимулювання впровадження високих технологій / О. О. Гаврись // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2010. – № 50–1. – С. 34–41.

12. Майстро Р. Г. Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства / Р. Г. Майстро, А. А. Позднякова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХП". – 2013. – № 20 (993). – С. 163–168.

13. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності : навч. посіб. / П. Г. Перерва, О. М. Гаврись, М. І. Погорелов. – Харків: НТУ «ХП», 2004. – 640 с.

14. Дарміць Р. З. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності / Р. З. Дарміць, Г. П. Горішна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 26–34. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_778_6.

15. Гаврись О. М. Прийняття управлінських рішень у контексті управління логістичними витратами / О. М. Гаврись, В. І. Ковшик // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. – Одеса : МГУ, 2016. – Вип. 18. – С. 73–76.

16. Усов М. А. Понятійний апарат та склад інноваційно-інвестиційного комплексу / М. А. Усов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 2018. – № 19 (1295). – С. 68–71.

17. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч. 1. Економіка підприємства: навч. посіб. / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с.

18. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – С. 376–383. – Режим доступу :<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

19. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення: навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. – Київ: Кондор, 2004. – 214 с.

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	6
Тема 2. Виробнича програма підприємства	19
Тема 3. Виробнича потужність підприємства.....	29
Тема 4. Основні засоби підприємства.....	36
Тема 5. Оборотні засоби та оборотні фонди	48
Тема 6. Кадри підприємства та продуктивність праці.....	56
Тема 7. Оплата праці на підприємстві	65
Тема 8. Витрати та собівартість продукції.....	74
Тема 9. Ціни та ціноутворення на продукцію підприємства.....	83
Тема 10. Дохід, прибуток та рентабельність.....	87
Тема 11. Фінансовий стан та ефективність діяльності підприємства	94
Тема 12. Інвестиції підприємства	99
Тема 13. Інноваційна діяльність підприємства	105
Тема 14. Реструктуризація та банкрутство підприємств	114
Теми рефератів для самостійного опрацювання	128
Список літератури	130

Навчальне видання

«ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

текст лекцій для студентів усіх форм навчання спеціальності
051 — «Економіка»

Укладачі: ГАВРИСЬ Ольга Олександрівна
МАЙСТРО Руслана Григорівна
ГАВРИСЬ Микола Олександрович
УСОВ Максим Анатолійович

Відповідальний за випуск проф. Сисоєв В. В.

Роботу до видання рекомендував проф. Погорєлов М. І.

Редактор М. П. Єфремова

План 2019, поз. 305

Підп. до друку 2019 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Друк — ризографія. Гарнітура TimesNewRoman. Ум. друк. арк. 3,6
Наклад 50 прим. Зам. № Ціна договірна

Самостійне електронне видання